دولت و تجارت
لال چند فلک
مارچ سنہ ۱۹۰۱ء

گنجینۂ دولت

پہلی فصل

دولت پیدا کرنا انسانی فرض ہے

"اگر ایک بھائی یا بہن ننگا یا بھوکا ہو اور تم میں سے کوئی اُسے کچھ دینے کی بجائے صرف یہ کہدے کہ خدا تم پر فضل کرے۔ تو اس سے کیا فائدہ"

یہ انجیل کی آیت کا مضمون ہے۔ اس سے ثابت ہوا کہ ہمیں ننگے بھوکوں کی امداد کرنے میں فائدہ ہے۔ اور ایک انسان پر اپنے دوسرے بھائی کی مدد کرنی فرض ہے اور مدد و امداد وہی کر سکیگا جس کے پاس روپیہ ہوگا۔ تو ہم پر روپیہ کمانا بھی فرض ہوا۔ یہ سب جانتے ہیں کہ دنیا کا ہر ایک کام روپیہ سے چلتا ہے۔ جب تک یہ نہو نہ ہم آسایش حاصل کر سکتے ہیں نہ آرام۔ کھانے پہننے کی کل ضروریات روپیہ کی محتاج ہیں۔ الغرض دنیا میں چار طرف روپیہ کی رونق ہے۔ بقول نظیر اکبرآبادی ؎

کوڑی کے سب جہان میں نقش و نگین ہیں
کوڑی نہیں تو کوڑی کے پھر تین تین ہیں

۶/ —

قصہ مختصر یہ کہ ہم کو روپیہ کمانا چاہیئے اور اسقدر کمانا چاہیئے کہ ضروریات سے فراغت پا کر خیرات

بھی کر سکیں۔ کیونکہ خیرات کا ثواب عظیم اور اس سے آخرت کی نجات کی امید ہے۔

ہمارا یہی فرض نہیں ہے کہ صرف اپنی ضرورتوں کے قابل روپیہ کمائیں۔ بلکہ اتنا کمانا چاہیے کہ ہماری ضروریات سے بچ کر خیرات کی مد میں بھی کام آسکے۔ بعض لوگ کہا کرتے ہیں کہ دنیا دار المحن ہے۔ اور یہ اسوجہ سے ہے کہ ہم نے اپنی ضروریات کو بڑھا رکھا ہے۔ لہذا جسقدر ہماری ضروریات کم ہونگی اتنا ہی ہم کم گرفتار مصائب ہونگے اور اسیقدر ہم کو کم محنت کرنی پڑیگی اور بےفکری کی زندگی بسر ہوگی۔ یہ خیال اُن لوگوں کی بزدلی پر دلالت کرتا ہے۔ کیونکہ جب ہماری زندگی محنت کی زندگی ہے تو محنت سے خوف کھانا سراسر بزدلی ہے۔ یہ امر مسلمہ ہے کہ ہستی قائم رکھنے کے لیے انسان کو محنت کرنا لازمی امر ہے۔ بغیر محنت کیے ہم تندرست نہیں رہ سکتے تو ہم پر محنت کرنا فرض ہوا۔ اور اس سے جی چرانا نادانی۔ ایک مشہور فلاسفر کا قول ہے کہ "جو فلاسفر دنیا کے مال وزر کو اس خیال سے کہ یہاں کی تھوڑی چیزیں بھی زیادہ ضرورت کی ہیں۔ ان کو نظر حقارت سے دیکھنے کی تعلیم دیتا ہے۔ اُسکی بات لوگوں کو ہرگز نہیں ماننی چاہیے۔ کیونکہ ہم کو دنیا میں ہر وقت سینکڑوں ضرورتیں لاحق رہتی ہیں۔ اور ضروریات کے ساتھ روپیہ کا ایسا مستحکم تعلق ہے کہ ہر ایک عقلمند شخص کہہ سکتا ہے کہ یہ دونوں چیزیں لازم وملزوم ہیں۔ وہ شخص جو حضرت پولوس کی طرح دولت کے کم اور زیادہ استعمال کرنے پر قدرت رکھتا ہے وہ واقعی ایک بڑا بھاری علم رکھتا ہے۔ کیونکہ اگر ہم تمام خوبیوں مثل دیانتداری۔ انصاف پژوہی۔ فیاضی۔ خیرات۔ کفایت شعاری۔ پیش بینی۔ ایثار۔ تواضع اور ان کے مقابل کی خوبیوں کو جنکا وجود دولت کے وجود پر مبنی ہے۔ شمار کریں۔ تو یہ ایک ایسا علم ہے جسکے پائے جانے پر انسانیت کی تعریف کی تکمیل ہوسکتی ہے۔

محنت سے جان بچانے والے لوگوں نے آج کل تقدیر کی بہت کچھ آڑ لے رکھی ہے۔ جب ان سے کہئے کہ محنت کرکے اپنے کام میں کامیابی حاصل کیوں نہیں کرتے تو ایک ٹھنڈا سانس بھر کر کہتے ہیں "میاں تقدیر میں ہوگا تو دولت خود بخود ملجائیگی ہماری محنت وکوشش سے کیا ہو سکتا ہے"۔ مگر حقیقت حال اسکے خلاف ہے۔ تم اپنے کام میں محنت کرو خداوند کریم ضرور تمکو اس کا صلہ دیگا۔ وہ اُسی کی مدد کرتا ہے جو اپنی مدد آپ کرتا ہے۔ کوشش کرو۔ محنت کرو۔ اللہ تعالے تمہاری مدد

تمہاری مدد کریگا اور فراغت دیگا۔ لیکن ہاتھ پر ہاتھ رکھے بیٹھنے سے کچھ حاصل نہیں ہوگا۔ اور تم کبھی ترقی حاصل نہ کر سکو گے۔ قاعدہ کلیہ ہے کہ محنت کے بعد راحت نصیب ہوتی ہے۔ اگر تم کو دنیا میں ترقی کرنا اور کامیاب بننا ہے۔ تو محنت سے پہلوتہی نہ کرو۔ اور خدا کی ذات پر بھروسہ رکھنے کے ساتھ جدوجہد کی زندگی بسر کرو۔ پھر کامیابی تمہارے قدموں کے نیچے ہے۔ اور اگر اس کے خلاف چلوگے تو کامیابی۔ آسودہ حالی۔ فارغ البالی ناممکن۔

دوسری فصل

کلیدِ دولت

کلید دولت کیا ہے؟ تجارت۔ تجارت واقعی دولت کی کنجی ہے۔ جو شخص مالا مال ہونا چاہتا ہے۔ تجارت میں قسمت آزمائی کرے۔ ہمارے ملک میں ابھی تجارت کو حقیر نظر سے دیکھا جاتا ہے۔ اور یہی پستی کی علامت ہے۔ نوکری چاکری سے انسان اسقدر جلد متمول نہیں ہو سکتا۔ جتنا کہ تجارت سے جلد ممکن ہے۔ مگر ساتھ ہی اسکے یہ بھی ہے کہ تجارت اصول اور قاعدے کے ساتھ کیجائے۔ اور بے قاعدہ اور خلاف اصول تجارت سے نقصان بھی بے انتہا اٹھانا پڑتا ہے۔ اور نفع کمانے کی بجائے گھر کی پونجی بھی چلی جاتی ہے۔ ایک معمولی منشی اور ایک اعلےٰ درجہ کا سرکاری افسر بالترتیب متوسط اور اعلےٰ درجہ کی خوشحالی کی زندگی بسر کرتے ہیں۔ اور آخر الذکر کچھ روپیہ بھی بچا سکتا ہے۔ لیکن لکھ پتی اور کروڑ پتی بننے کے لئے تجارت کرنا ضروری ہے دور کیوں جاؤ اپنے ہی ملک میں دیکھو کلکتہ اور بمبئی میں ہزارہا سوداگر لکھ پتی اور کروڑ پتی ہیں۔ تیس تیس چالیس چالیس لاکھ فوج رکھنے والی گورنمنٹیں بھی تاجروں کی مقروض ہیں۔ جن سلطنتوں کی آمدنی دو دو ارب کے قریب ہے ان کے خزانے

بھی خالی رہتے ہیں - اور ان کو تجار لوگوں سے قرض لینا پڑتا ہے - کوئی سلطنت ایسی
نہیں جو مقروض نہو - سوداگروں کے گھر سونے اور چاندی کے دریا بہتے ہیں -
پھر تجارت دولت کی کنجی نہیں تو کیا ہے - کیا تم خوانچہ فروشوں کو نہیں دیکھتے کہ
روپیہ دو دو روپیہ کے اُلٹ پھیر سے چند روز بعد ہی ہزاروں کے مالک بن جاتے ہیں
اور آخر کار ایسے بڑے سوداگر ہوجاتے ہیں کہ لاکھوں روپیہ کا مال بھرنے لگتے ہیں -
تجارتی منفعتوں کی توضیح کے لئے سنسکرت کی ریاضی گرنتھوں میں ایک پُرلطف حکایت
درج ہے - وہ یہ ہے کہ ایک مرتبہ ایک بوڑھیا ایک مہاجن کے پاس گئی - اور اس سے
کہا کہ بیٹا میرے پاس کچھ پونجی ہے جسے میں تجارت میں لگانا چاہتی ہوں - اور تو مجھے
بھلا آدمی معلوم ہوتا ہے - اگر میں اپنی پونجی تیرے حوالے کردوں تو مجھے کسقدر نفع
کی امید رکھنی چاہیئے - مہاجن نے سمجھا کہ یہ تو گھر بیٹھے خوب شکار آیا - کہنے لگا کہ مائی
میں نے سو روپیہ لگا کر دکان کھولی تھی چھ ماہ بعد دونے ہوگئے - اور ایک سال بعد میری
دوکان میں چار سو کا مال نظر آنے لگا - اس سے میں سمجھتا ہوں کہ جتنا روپیہ تو مجھے دیگی
اس سے چند ماہ بعد دگنا ہوجائیگا - بڑھیا نے کہا خیر اگرچہ یہ نفع تھوڑا ہے - مگر تو مجھے
ایماندار شخص معلوم ہوتا ہے - اور مجھے اپنی پونجی کے مارے جانے کا اندیشہ نہیں ہے -
اس لئے میں تجھے اپنی پونجی سپرد کئے دیتی ہوں - یہ کہکر بڑھیا نے مہاجن کے ہاتھ پر
دو پیسہ رکھدیئے - اور بولی کہ انہیں میرے نام سے بہی کھاتہ میں جمع کرلے - جب
مجھے ضرورت پیش آئیگی اپنا حساب کرکے لیلونگی - مہاجن بڑھیا کا منہ تکنے لگا - اور سمجھا
کہ یہ کوئی بیوقوف عورت ہے - خیر پیسہ لیکر رکھ لئے - بڑھیا چلی گئی - اور اس بات
کو بارہ سال کا عرصہ گذر گیا - اب بڑھیا ایک روز مہاجن کے پاس آئی اور بولی کہ
میرا حساب کردے میں اپنے سرمایہ کو دوسری طرف لگانا چاہتی ہوں - پہلے تو مہاجن نے
بڑھیا کو پہچانا ہی نہیں - مگر جب بوڑھیا نے بارہ برس پہلے کا دو پیسہ جمع کرانے کا
واقعہ یاد دلایا تو مہاجن دو پیسہ اس کو اُٹھا کر دینے لگا - بوڑھیا نے کہا خدا کا خوف
کر اور میرا حساب کرکے جو کچھ نکلتا ہو وہ حوالے کر - مہاجن نے کہا تو ہی یہ دو پیسے
جمع کرگئی تھی - سو اپنے سنبھال - بوڑھیا نے کہا تیری نیت میں فرق آگیا ہے تو مجھ بیوہ
کا مال ہضم کرنا چاہتا ہے - میں حساب کرکے تجھ سے کوڑی کوڑی لے لونگی -

جب میں نے اپنی پونجی یعنی دو پیسے جمع کئے تھے تو تو نے کہا تھا کہ میرا مال چھٹے مہینہ دونا ہوجاتا ہے۔ اسی حساب سے میرا مال مجھے واپس کر۔ مہاجن نے کہا تو دو پیسہ کی جگہ چار لے چھ لے دو آنے حد ہے روپیہ لے۔ اور پیچھا چھوڑ۔ بوڑھیا نے رونا پیٹنا شروع کیا کہ ہائے یہ دوکاندار میرا مال مارے لیتا ہے۔ اور حساب نہیں کرتا۔ یہ حالت دیکھکر لوگ جمع ہوگئے۔ دوکاندار کو اپنی رسوائی کا خیال ہوا۔ لوگوں نے سمجھایا کہ بڑھیا کا حساب کرکے کیوں نہیں دیتا۔ آخر کار مہاجن نے قلم دوات کاغذ لے کر بوڑھیا کا حساب کرنا شروع کیا۔

پہلی ششماہی پر	ایک آنہ	دوسری پر	دوآنے دوآنے
تیسری پر	۴ ؍	چوتھی پر	۸ ؍
پانچویں پر	ایکروپیہ	چھٹی پر	دو روپے
ساتویں پر	چار روپیہ	آٹھویں پر	آٹھ ؍؍
نویں پر	۱۶ ؍؍	دسویں پر	۳۲ ؍؍
گیارہویں پر	۶۴ ؍؍	بارہویں پر	۱۲۸
تیرہویں پر	۲۵۶	چودہویں پر	۵۱۲
پندرہویں پر	۱۰۲۴	سولہویں پر	۲۰۴۸
سترہویں پر	۴۰۹۶	اٹھارویں پر	۸۱۹۲
انیسویں پر	۱۶۳۸۴	بیسویں پر	۳۲۷۶۸
اکیسویں پر	۶۵۵۳۶	بائیسویں پر	۳۲۷۶۸
تیئسویں پر	۲۶۲۱۴۴	چوبیسویں پر	۵۲۴۲۸۸

غرض یہ قصہ سچا ہو یا جھوٹا مگر اس سے تجارت کے منافع کی عظمت کا حال بخوبی معلوم ہوسکتا ہے۔ تجارت صرف ایک شخص کے لئے ہی فائدہ مند نہیں بلکہ اس سے بالواسطہ بہت سے لوگوں کو فائدہ پہنچتا ہے۔ جس قوم نے دنیا میں آجتک ترقی اور عروج اور حاصل کیا ہے۔ اُن سب میں تجارت کا ہاتھ ضرور شامل تھا۔ ایڈیسن کہتا ہے کہ تجارت میں بہت کم لوگ ایسے ہونگے جن کو زندگی میں ایسے موقع نہ مل سکیں جن سے وہ کافی سرمایہ اپنے واسطے نہ بنا سکیں۔

لیکن بعض لوگ ایسے بھی دیکھنے میں آتے ہیں۔ جو تجارت کو نظر حقارت سے دیکھتے اور بنج بیوپار سے نفرت کرتے ہیں۔ ان لوگوں کا خیال ہے کہ تجارت قوائے ذہنیہ کی ترقی میں ہارج ہوتی ہے۔ یہ لوگ قابل رحم حالت میں مبتلا ہیں۔ کیونکہ اتنا بھی نہیں سمجھ سکتے کہ تجارت کی برابر کوئی چیز قوائے عقلیہ کو جلا دینے والی نہیں۔ اس لئے کہ اس میں ہزارہا قسم کے لوگوں سے واسطہ پڑتا ہے۔ جس سے انسان کو اچھے برے اور نیک و بد کی تمیز ہوتی ہے۔ ہر وقت عقل سے کام لینا پڑتا ہے۔ تاجر کو اپنا اعتبار قایم رکھنے کے لئے دیانتدار۔ خوش معاملہ اور راستباز رہنا پڑتا ہے پہلے تو تاجران خصلتوں کو بضرورت اختیار کرتا ہے مگر رفتہ رفتہ یہ خصلتیں اس کی طبیعت ثانی بنجاتی ہیں۔ اب فرمایئے کہ تجارت سے نفرت کرنے کی کونسی معقول وجہ باقی رہگئی ہے۔

تاجر کو قدم قدم پر عقل و تدبیر سے کام لینا پڑتا ہے۔ اور نوکری پیشہ لوگوں کی حالت اس کے خلاف ہے۔ کیونکہ وہ تو معمولی قواعد کے عام راستہ پر آنکھیں بند کئے چلے جاتے ہیں۔ اور ان کو اپنے معمولی فرائض ادا کرنے کے سوا یا اپنی نوکری قایم رکھنے اور ترقی حاصل کرنے کے سوا اس بات کا مطلق اندیشہ نہیں ہوتا کہ ہماری تدہ ہین کمی واقع ہوجائیگی۔ رہی کاشتکار کی کامیابی۔ وہ زیادہ تر بارش پر منحصر ہے جس میں انسانی عقل و تدبیر کو کچھ بھی دخل نہیں۔ اس لئے پہلا عدم ضرورت کے سبب دوسرا عدم قدرت کے سبب عقل سے بہت کم کام لیتا ہے۔ مگر تاجر کو ہر وقت ایک شطرنج کی سی چال چلنی پڑتی ہے۔ وہ ہر وقت اپنے نفع کی خاطر معقول تدبیریں سوچتا اور کرتا رہتا ہے۔ اور تجربہ اس کا مددگار ہوتا ہے۔ جو قومیں تجارت نہیں کرتیں اور نوکری پر وجہ معاش رکھتی ہیں۔ ان میں تھوڑے دن بعد تدبیر معاش کا مادہ باقی نہیں رہتا جس طرح کسی عضو کو معطل اور بیکار رکھنے سے اسکی قوت زائل ہوجاتی ہے۔ اسی طرح قوائے عقلیہ جب کہ ان سے کام نہ لیا جائے۔ بیکار ہوجاتے ہیں۔ دوسرے تجارت انسان کو کفایت شعاری کا سبق سکھاتی ہے۔ آپنے سب سے زیادہ جزرس اور کفایت شعار تاجروں کو دیکھا ہوگا۔ کیونکہ ان کو روزمرہ اپنے حساب کی جانچ پڑتال کرنی پڑتی ہے۔ اور آمد و خرچ لکھنا ہوتا ہے۔ اس لئے وہ فضول

خرچی سے جلد بچ جاتا ہے۔ جو لوگ تجارت نہیں کرتے وہ کفایت شعاری کے اصول سے
اتنے واقف نہیں ہوتے۔ جتنے تجار ہوتے ہیں۔ تجارت انسان میں صبر، تحمل، بردباری
کی عادت بھی ڈالتی ہے۔ رفاقت بغیر تجارت کے کسی قوم کی قومی خصلت نہیں بنتی
جس طرح سلطنت اور حکومت کا میلان ظلم۔ تشدد۔ غرور اور نخوت کی جانب ہے اسی
طرح تجارت کا اقتضا منکسر المزاجی۔ خاکساری۔ شیریں زبانی اور خوش اخلاقی کی طرف
ہے۔ دنیا میں سب سے زیادہ دولت مند اور تجار قوم یہودی ہے۔ اور وہی سب میں
زیادہ خوش اخلاق اور شیریں زبان بھی ہے۔ اس سے معلوم ہوا کہ تجارت انسان
میں بہت سے اوصاف اور نیک خصلتیں پیدا کر دیتی ہے۔ اور یہی تجارت جو کارو
بار دنیا کی ایک ضروری شاخ ہے۔ شائستگی پھیلاتی اور آرام و آسائش کے اسباب
مہیا کرتی ہے۔ اور علوم و فنون کی نت نئی ایجادوں کو دنیا میں رائج کرتی ہے۔ موجدوں
اور صناعوں کی حوصلہ افزائی کرنے والی یہی ہے۔ الغرض تجارت انسانی تہذیب و شائستگی
کی ہمیشہ ساتھی رہی ہے۔ یہ بات بلا خوف تردید کہی جا سکتی ہے۔ کہ جن قوموں نے
تجارت کا دامن مضبوط ہاتھ سے پکڑا وہ قومیں ہمیشہ دنیا میں نام آور رہیں۔ تجارت
نے وحشیوں میں بھی تہذیب کی روح پھونک دی۔ حضرت حزقیال نبی شہر طائر کی تجارت
اور آسودگی کی نسبت اپنی کتاب میں تحریر فرماتے ہیں کہ "وہاں کے تاجر شہزادے اور
ان کے مال و اسباب کی دوکانیں شاہی خزانے سے بڑھ کر ہیں" یہ اس وقت کی تجارت کا ذکر
ہے جو سکندر شاہ مقدونیہ کے عہد سے بہت عرصہ پیشتر تھی۔ اس تجارت نے اپنا کیسا
کرشمہ دکھلایا کہ موروں یعنی عربوں کو اپنے وقت میں دنیا بھر سے عقلمند بنا دیا۔ دور
کیوں جاؤ انگریزوں کو ہی دیکھو۔ لوگ ایک صدی پیشتر ان کی کیا کیفیت تھی اور اب کیا
حالت ہے۔ اس وقت یہ قوم گمنامی کی حالت میں تھی اور اب ہندوستان اور دیگر
جزائر کی مالک اور دنیا میں نام آور قوم ہے۔ ہندوستان کو ان لوگوں نے صرف تجارت
کی بدولت لیا۔ غرض جو لوگ یا جو قومیں دنیا کو خوشگوار بنانا اور آسودہ حالی سے
زندگی بسر کرنا چاہیں وہ تجارت کی دیوی کا سہارا لیں۔ یہ بے نظیر معشوق جس جا
جلوہ فگن ہوگا دولت اس پر نثار ہوگی۔

تیسری فصل

تجارت میں کس طرح ترقی ہو سکتی ہے؟

جب آپ تجارت کی خوبیوں سے بخوبی واقف ہو گئے۔ اور اس کے دلفریب حسن پر
آپ کا دل والہ و شیدا ہو گیا۔ تو اس میں کامیابی حاصل کرنے کی ترکیب بھی ضرور معلوم
کرنی چاہیے۔ تجارت میں کامیابی حاصل کرنا آسان کام نہیں۔ اس سے آپ ہمت
نہ ہاریں بلکہ اس کے اصول و قواعد سے واقفیت پیدا کریں اور معلوم کریں کہ اس میں
کامیاب ہونے کے لئے کیا کیا باتیں ضروری ہیں۔ سنئے۔ پہلے تو آپ اس چیز کی تلاش
کیجئے جسکی تجارت آپ کی طبیعت کے مناسب و موزوں ہو یعنی جو پیشہ آپ انتخاب کریں اس
میں طبیعت کی مناسبت کا ضرور لحاظ رکھیں۔ کیونکہ قدرت نے ہمکو کسی خاص غرض کے لئے
پیدا کیا ہے اور وہ خصوصیت ہمیں اپنی طبیعت کے رجحان سے بخوبی معلوم ہو سکتی ہے
ہمارے دماغوں میں اتنا ہی فرق ہے جتنا کہ ہمارے چہروں میں۔ یعنی ہمارے دماغ بھی
ایسے ہی مختلف ہیں جیسے ہمارے چہرے۔ ہر ایک دماغ جدا جدا کام کے لئے بنایا گیا ہے
بس جس کام کی طرف ہماری رغبت ہو اور شوق سے کر سکیں وہی کام ہمکو اختیار کرنا چاہیے۔
مثلاً کسی کو نجاری کے کام سے دلچسپی ہے۔ تو اس کے لئے نقشہ نویسی یا تارکشی سیکھنا
غیر مناسب ہوگا اور نہ اس فن میں وہ ترقی کر سکے گا۔ غیر مناسب جگہ کام کرنا ایسا ہی
جیسے بسولے سے آری کا کام لینا۔ نیز سوداگروں کے لئے تیز فہمی کی ضرورت ہے اور
تجارت میں علمی واقفیت کی بھی۔ اور اس فن میں شیریں زبانی لازمی جزو ہے کہ گاہکوں
کے ساتھ خوش اخلاقی سے گفتگو کر سکے۔ جو شخص زیادہ چرب زبان نہ ہو۔ اس کو موٹے
سودے مثلاً سنجھ۔ خام لوہا۔ نمک۔ اناج وغیرہ کی تجارت کرنی چاہیے۔ کیونکہ اور
تجارتوں میں چیزوں کی خرید و فروخت کی کامل تمیز۔ اس صنعت و حرفت سے واقفیت
عمدہ قوت متخیلہ۔ اور خوبصورت چیزوں کی شناخت۔ لوگوں سے ربط ضبط بڑھانے

کا مادہ لین دین کے معاملہ سے آگاہی۔ آمد و خرچ اور حساب کتاب رکھنے کی لیاقت اور اپنے مال کی تفصیلی کیفیت بیان کرنے کی قوت ہونی ضروری ہے۔

بعض آدمی فطرتاً کاروبار کے لئے موزوں ہوتے ہیں۔ اور ان میں ہر قسم کی تجارتی قابلیتیں موجود ہوتی ہیں۔ ان کے لئے تجارت کرنا مفید ہے۔ اور جس شخص میں یہ باتیں نہیں ان کے لئے اتنا مفید نہیں۔ بعض آدمیوں کی طبیعت میں ایجاد کا مادہ قدرتاً ہوتا ہے۔ ان کو تجارت میں پھنسنا اچھا نہیں۔ کیونکہ خواہ وہ کتنی ہی کوشش کریں کاروبار عمدگی سے نہیں چلا سکیں گے۔ جس شخص کا ذرا سا بھی رجحان تجارت کی طرف ہو وہ تجارتی اصول کو غور سے مطالعہ کرے اور ان پر کاربند ہو تو ضرور کامیاب ہو گا

تمہیں اپنا کاروبار چلانے کیلئے عمدہ موقعہ کا انتخاب کرنا ضروری ہے۔ اگر اناج کی منڈی میں کوئی شخص کپڑے کی دوکان کرلے تو یقیناً بہت نفع نہیں اٹھا سکتا دوکان ایسے موقع اور میل سے ہونی چاہئے جہاں اس قسم کی اور دوکانیں بھی ہوں۔ غیر موقع دوکان کھولنا بڑی غلطی ہے۔ اس سے ہمیشہ بچو۔ کیونکہ عام گاہک وہیں جاتے ہیں جہاں کسی شے کی منڈی ہو۔ میل میں دوکان ہونے سے سب کو فائدہ پہنچتا ہے۔ چنانچہ ایک سوداگر نے اپنا تجربہ مجھ سے اس طرح بیان کیا کہ پہلے میں نے ایک شہر میں ایسی جگہ بزازے کی دوکان کھولی جہاں آدھ آدھ میل تک اس قسم کی کوئی دوکان نہ تھی۔ میرا خیال تھا کہ یہاں مجھے اچھا نفع ہو گا۔ لیکن سال بھر میں دوکان کا پورا کرایہ بھی نہ نکلا۔ اس کے بعد میں اپنی دوکان ایسے موقعہ پر اٹھا کر لے گیا جہاں اس قسم کی اور بھی دوکانیں تھیں۔ وہاں میری دوکان خوب چلی اور خوب نفع حاصل ہوا۔

مقام انتخاب کر کے اپنا کاروبار اس جگہ مستقل رکھو۔ بار بار جگہ تبدیل کرنے میں بھی سوداگر کو بہت نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ ایک تو ہمیشہ کے گاہک تتر بتر ہو جاتے ہیں۔ دوسرے دوکان کی وقعت نہیں رہتی اور دوکاندار کا اعتبار کم ہو جاتا ہے۔ دوکان کا مستقل طور پر ایک جگہ رہنا کاروبار کے لئے ایسا ہے جیسا کہ طوفان کے وقت جہاز لنگر سے ایک جگہ ٹھہر کر تباہی سے بچ جاتا ہے۔ اس سے یہ نہ سمجھنا کہ اگر تمہارا کاروبار نامناسب جگہ ہو تو بھی وہیں جمے رہو [illegible]

یہ ایک مشہور انگریزی مثل ہے کہ سال میں تین مرتبہ مکان تبدیل کرنا آگ لگنے کی برابر ہے۔" اور اگر کوئی شخص پہلے ہی آگ میں پڑا ہو تو اس کو ضرور اس آگ سے نکلنا چاہیئے۔

قرض

تجارت میں اکثر قرض لینے کی ضرورت بھی آپڑتی ہے۔ اگرچہ یہ بری چیز ہے لیکن کاروباری آدمیوں کے لئے بجز اس کے چارہ نہیں۔ یہ صحیح ہے کہ قرض محبت کی قینچی ہے اور یہ تھوڑی مصیبت نہیں بلکہ سخت مصیبت ہے۔ قرض نیکی کے وسائل کو روکتا ہے اور بدی کے وسائل کو پیدا کرتا ہے۔ جہاں تک ہو سکے اس سے بچنا چاہیئے۔ مقروض آدمی کے لئے سچ بولنا نہایت مشکل ہے۔ کیونکہ سینکڑوں مرتبہ قرض خواہ سے اسکو جھوٹا وعدہ کرنا پڑتا ہے۔

دُنیا میں اپنی حیثیت کے موافق گذارا کرنا دیانتداری کی جڑ ہے۔ جو لوگ اپنی حیثیت سے بڑھ کر گذارا کرتے ہیں۔ وہ ضرور بددیانتی سے دوسروں کا مال جسطرح ہو جھپٹنے کی کوشش کرتے ہیں۔ دولتمند اور نیک بننے کے لئے تم کو کفایت شعار ہونا ضروری ہے۔ نوجوان ناتجربہ کار لوگوں کے لئے قرض سے بچنا اچھا ہے۔ کیونکہ کوئی چیز دنیا میں قرض سے زیادہ انسان کو پستی کیطرف لیجانے والی چیز نہیں ہے۔ مقروض ہونا غلام ہونے کے برابر ہے۔ روپیہ اگرچہ بہت اچھی چیز ہے۔ لیکن بعض صورتوں میں یہ آگ کی مانند ہو جاتا ہے۔ جو بعض وقت انسان کو سوختہ کر ڈالتی ہے۔ اور اُسوقت کچھ رحم نہیں کرتی۔ اسی طرح جب روپیہ تمہارے خلاف بڑھنے لگتا ہے تو یہ ہمیشہ تمہیں غلامی کی صورت میں دبائے رکھنا چاہتا ہے۔ لیکن اگر روپیہ تمہاری خدمت کرنے لگے تو دنیا بھر میں اس سے بہتر خدمتگار رہنا مشکل ہے کیونکہ یہ اندھا خدمتگار ہے۔ دنیا میں کوئی چیز زندہ یا مردہ ایسی نہیں جو اسقدر وفاداری سے کام کرے جیسا کہ محفوظ ضمانت پر دیا ہوا سودی روپیہ کرتا ہے۔ یہ رات اور دن بارش اور دھوپ میں یکساں کام کرتا ہے۔ اور کسیوقت بیکار نہیں بیٹھتا۔ لہذا تم روپیہ کو کبھی اپنے اوپر بڑھنے کا موقعہ نہ دو۔ اور اگر کبھی روپیہ قرض لو بھی تو فوراً ادا کرنے

کی فکر کرو۔ جہاں تم نے دینے میں تساہل کیا اور ادائیگی کی نسبت غفلت برتی پھر سمجھ لو
کہ یہ تم کو تباہی کے طوفان میں ڈوبا کر چھوڑ لیگا۔ الغرض قرض سے بچے رہو۔ اور ساتھ ہی
اپنی تجارت کے موقعہ کو ہاتھ سے نہ جانے دو کیونکہ کاروبار ایک قسم کا مد و جزر ہے
جسکو اگر طغیانی کے وقت قابو میں کر لیا جائے تو دولت کیطرف رہنما ہوتا ہے۔

کاہلی

سستی اور کاہلی کیساتھ کوئی کام نکرو۔ جو شخص سست ہاتھ سے کام کرتا ہے
وہ ہمیشہ مفلس رہتا ہے۔ اور جو چابکدستی سے کام کرتا ہے وہ دولتمند بن جاتا
ہے۔ دولت کو آرام طلبی کے ساتھ ضد ہے۔ تم کسی کارخانہ یا دوکان کو فروغ
پاتے نہ دیکھو گے جس کا مالک آرام طلب ہو۔ محنت کشی کاروبار کی جان ہے۔ جو شخص
محنت نہیں کر سکتا وہ تجارت کے میدان میں ہرگز قدم نہ رکھے۔ محنت کو سنگ پارس
کہا گیا ہے۔ اور یہ بالکل صحیح ہے۔ کیونکہ اگر ایک کلرک ہیڈ کلرک بننا چاہتا ہے یا ایک معمولی
دوکاندار بڑا سوداگر بننے کا خواہشمند ہے تو دونوں کو اپنے اپنے کام میں دل وجان سے
محنت کرنی چاہیئے۔ محنت کامیابی کی کلید ہے۔ اسواسطے اس کو لوگ سنگ پارس کہتے
ہیں۔ ذرا دیر کے لئے آپ لکھ پتی اور کروڑ پتی کامیاب تاجروں کی سوانحعمریاں ملاحظہ کریں
کہ ان میں کیا کیا تصویریں نظر آتی ہیں۔ ہر ایک میں محنت کی دیوی ایک دلکش انداز سے
رونق افروز ہے۔ کوئی شخص اسوقت تک کامیاب نہیں ہوا جب تک اس نے جفاکشی
اور محنت سے کام نہ لیا ہو۔ جے گولڈ جو امریکہ کا ایک مشہور و معروف دولتمند ہے اور
جسے ریل کا بادشاہ کہنا چاہیئے۔ یہ مرتے وقت پچیس کروڑ روپیہ کا مالک تھا۔ اس کا
قول ہے کہ "دولت کی شاہراہ محنت ہے"۔ میں بچپن میں گھر سے اسوجہ سے نکل بھاگا
تھا کہ دودھ بونے کی محنت مجھے گوارا نہ تھی۔ لیکن اب جبکہ میں کروڑ پتی ہوں بچپن
سے زیادہ محنت کرتا ہوں۔ محنت کشی کی ایک اور واضح مثال امریکہ کا لکھ پتی مسٹر
رسل سیج ہے۔ جسکی عمر اسوقت تقریباً ۹۰ سال کی ہے اور اسکی دولت کا اندازہ
دس کروڑ ڈالر کیا گیا ہے۔ یہ ایسا محنت کش شخص ہے کہ اس عمر میں ایسی محنت کرنے

والا کوئی دوسرا نہ ہوگا۔ جوانی سے زیادہ یہ شخص بوڑھاپے میں محنت کرتا ہے۔ صبح کو سب سے
پہلے اپنے دفتر میں پہنچتا ہے اور وہاں کے کاروبار کے متعلق کامل دس گھنٹے صرف کرتا ہو
اس اثنا میں سر تک نہیں اُٹھاتا۔ شام کو جب سات بجے جب گھر آتا ہے تو یہاں بھی
بیکار نہیں رہتا۔ بہی کھاتوں کی جانچ پڑتال اور روزانہ آمد و خرچ کی دیکھ بھال کرتا ہے
ایسے ہی نیویارک کا کروڑپتی راک فیلر بھی آدھی آدھی رات تک دفتر میں کام کرتے
دیکھا گیا ہے۔ راک فیلر کو قارون زمانہ کہنا درست ہے کیونکہ اس کی دولتمندی کی کچھ
انتہا نہیں مگر باوجود اسقدر کثیر دولت رکھنے کے یہ بے انتہا جفاکش ہے۔ غرض محنت
سے دولت اور راحت دونوں نصیب ہوتی ہیں جو شخص محنت کو اپنا شعار نہ بنائے
اس کا دولت تک گذر مشکل ہے۔ مسٹر بن جسکے پاس دولت کی کچھ انتہا نہیں تھی
دن رات میں بیس گھنٹے کام کرتا تھا۔ مسٹر رابرٹ ناٹ جو روئی کا سب سے بڑا سوداگر ہے
ایسا محنتی شخص ہے کہ ایک مرتبہ اس نے اپنی نسبت یہ لفظ کہے تھے "میں پندرہ کارخانوں اور
بیس کارخانوں کا مالک ہوں اور پانچہزار مزدور ہر روز میرے یہاں کام کرتے ہیں۔ لیکن اگر
مجھ سے پوچھا جائے کہ کارخانہ میں سب سے بڑا مزدور کون ہے۔ تو میں بلا خوف تردد
کہدونگا کہ میں"

دولت اور کامیابی کے خزانے کی کنجی محنت ہے یہ ایسی سچی بات ہے جس کی کوئی
تردید نہیں کریگا۔ لیکن محنت مناسب راستہ پر ہونی چاہئے۔ نہ کہ ایسی۔ جیسے کہ کوئی
نادان دن بھر خالی چکی پھرائے جائے اور بغیر اناج کے آٹے کی امید رکھے۔ اس مثال کی
مزید توضیح کے لئے امریکہ کے مشہور کامیاب شخص مسٹر پیٹر بارنم کا تجربہ بیان کیا جاتا ہے
وہ لکھتے ہیں کہ میرے دوستوں میں ایک شخص کو کیمیا کا شوق تھا اور وہ تمام دن جنگل میں
بوٹیاں تلاش کرتا اور رات بھر ان کا تجربہ کرتا رہتا تھا۔ سالہا سال تک اس کی یہی
کیفیت رہی مگر سوائے گھر پھونک تماشہ دیکھنے کے اور کچھ حاصل نہ ہوا۔ اگر وہ اتنی محنت
کسی اور چیز میں کرتا تو نہ معلوم اُسے کیا کچھ نفع ہوتا اور چند روز میں مالا مال ہو جاتا۔
اسی طرح تم کسی فضول کام میں کوشش نہ کرو تاکہ اکارت جائے اور تمہیں پچھتانے
کے سوا کچھ ہاتھ نہ آئے۔ جس کاروبار کا تمہیں تجربہ نہو اس میں اپنا روپیہ مت
ضائع کرو۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ ایک شخص نہایت سرگرمی اور دیانتداری سے کما کر

کچھ روپیہ جمع کرتا ہے۔ مگر خوشامدی دوستوں کے بہکانے سے بیس ہزار روپیہ ایک ایسے کام میں لگا دیتا ہے۔ جس میں اسے کچھ تجربہ نہیں۔ خود غرض احباب نے اسے یہ کہکر بیوقوف بنایا کہ تم پیدائشی خوش قسمت ہو اگر مٹی کو بھی ہاتھ لگاؤ گے تو سونا ہو جائیگی۔ فلاں کام میں بیس ہزار روپیہ لگانے سے ساٹھ ہزار روپیہ وصول ہو جائیگا۔ اسوقت اسے اس بات کا مطلق خیال نہیں آتا کہ یہ روپیہ میری کیسی محنت اور عرقریزی کا کمایا ہوا ہے۔ اور میں اسے کس کام میں خرچ کرنے لگا ہوں۔ الغرض وہ فوراً اس کام میں بیس ہزار روپیہ صرف کر دیتا ہے۔ چند روز بعد ہی اس کام میں اس کو دس ہزار روپیہ اور لگانے کی ضرورت محسوس ہوتی ہے۔ اس کو بھی زیادہ عرصہ نہیں گذرنے پاتا کہ دوست احباب کہتے ہیں کہ بعض نامعلوم وجوہات سے جن کا پہلے خیال نہ آیا بیس ہزار روپیہ اور خرچ کرنا لازم ہوگا۔ اور اس تمام سرمایہ پر تمہیں معقول منافع ہوگا۔ لیکن افسوس کہ سادہ لوح تاجر کے نخل امید کے سرسبز ہونے سے پیشتر ہی اُسے اپنی تجربہ کاری اور نادانی پر آٹھ آٹھ آنسو رونا پڑتا ہے۔ نفع کی خیالی ہنڈیا پھوٹ جاتی ہے۔ اور وہ اپنا تمام روپیہ جو برسوں کی محنت شاقہ کا خوشگوار نتیجہ تھا سب کھو بیٹھتا ہے۔ اس وقت اسے معلوم ہوتا ہے کہ اس سے کیسی حماقت سرزد ہوئی۔ ایسا ہی اس شخص کا حال ہوتا ہے جس نے اپنے پیشہ میں خاطرخواہ کامیابی حاصل کر لی ہو اور لوگوں کے کہنے سے اُس پیشہ کو چھوڑکر کسی دوسرے کام میں سرمایہ لگا دے۔ جس کا اسے تجربہ نہو۔ تو اس کی بعینہ طاقتور شمسون کی سی ہوگی۔ جس نے اپنے سر کے بالوں کی وجہ سے فوق العادت قوت حاصل کر رکھی تھی۔ جب بال کٹ گئے تو اسکی قوت بھی زائل ہو گئی۔ اور وہ عام آدمیوں کی برابر ہو گیا۔ اسیطرح اگر وہ تاجر اس امر کو پہلے سوچ لیتا کہ اس کام میں نہ مجھے تجربہ ہے نہ واقفیت۔ تو کیوں اس کا سرمایہ برباد ہوتا۔ قصہ مختصر یہ کہ محنت اور جانفشانی سے کام کرو مگر وہ محنت مناسب طریق اور معقول راہ پر ہو ورنہ اگر اس کے خلاف ہے تو نتیجہ خراب ہوگا۔ یعنی جو کام تم کرتے ہو اس میں پوری واقفیت حاصل کرو۔ ورنہ کیسے امید رکھتے ہو کہ باوجود عدم واقفیت کے تم اس کام کو عمدگی سے چلا سکو گے۔

کاروباری واقفیت تجارت میں سب سے بڑا راس المال ہے۔ بہت سے غریب آدمی جنہوں نے تھوڑے سرمایہ کیساتھ کاروبار شروع کیا تھا کامیاب ہو گئے

لیکن دوسری طرف جب سے لوگ ناکامیاب رہے جنھوں نے بڑے پیمانہ پر کام شروع کیا تھا۔ پہلے لوگوں کی کامیابی انکی تجارتی واقفیت پر مبنی تھی اور دوسروں کی ناکامی عدم واقفیت کے باعث تھی۔ غرض جس کام سے تم قطعی ناواقف ہو اس میں دخل دینا نادانی ہے۔ جو لوگ تجارت کا پورا علم رکھتے ہیں انکی یہ واقفیت بعض موقعوں پر راس المال سے بڑھکر کام آتی ہے۔ کاروباری واقفیت اکثر موقعوں پر راس المال کا کام دیجاتی ہے۔ مگر راس المال کاروبار کی کمی کو پورا نہیں کرسکتا۔ یہی راز بعض قلیل سرمایہ داروں کی کامیابی اور زیادہ سرمایہ داروں کی ناکامی کا ہوتا ہے

کاروباری واقفیت

پیٹر پارسم صاحب اپنی کتاب "دولت کمانے کا فن" میں لکھتے ہیں "میرا عقیدہ ہے کہ ہر شخص کو اپنے کام میں ایسی واقفیت ہونی چاہیے۔ جیسی کہ کوڈ یے نامی مشہور فرانسیسی نیچرلیسٹ کو تھی۔ وہ تاریخ الحیوان کا ایسا ماہر تھا کہ اگر کوئی اس کے پاس کسی ایسے جانور کی ہڈی یا ہڈی کا ٹکڑا لاتا جس کا بیان اس نے کبھی نہ سنا تھا تو وہ اس فن کے اصول کی مدد اور اپنے ذہن رسا کی بدولت اس جانور کی تصویر کھینچ کر بتلا دیا کرتا کہ فلاں جانور کی ہڈی ہے۔ ایک دفعہ اس کے شاگردوں نے اسکی آزمایش کے لیے یہ حرکت کی کہ ایک شاگرد گائے کی کھال اوڑھ کر اُستاد کی میز کے نیچے بیٹھ گیا۔ اور دوسرے شاگردوں نے اُستاد سے کہا کہ آج ایک نئی قسم کا جانور ہمارے ہاتھ لگا ہے۔ آپ شناخت کیجیے کہ کس قسم کا جانور ہے۔ اس پر فوراً جانور نے میز کے نیچے سے چلا کر کہا "میں ایک جن ہوں اور تم سب کو کھانے آیا ہوں"۔ طبعی تقاضا تھا کہ کوڈیے کو اس جانور کی کیفیت معلوم کرنے کا شوق پیدا ہوتا۔ اس نے جانور کی صورت دیکھتے ہی کہا "کھر پھٹے ہوئے۔ گھاس کھانیوالا یہ ہرگز گزند نہیں پہنچا سکتا اور نہ جن ہوسکتا ہے" وہ بخوبی جانتا تھا کہ جس حیوان کے کھر پھٹے ہوئے ہوں۔ وہ صرف گھاس یا اور قسم کی نباتی غذا پر زندگی بسر کرتا ہے۔ اور کسی قسم کے زندہ یا مردہ گوشت کے کھانے کی طرف رغبت نہیں کرتا۔ بس اس نے سمجھا کہ اس جانور سے ہمیں کسی قسم کی گزند پہنچنے کا اندیشہ

نہیں۔ ایسے ہی تاجر کو کامیابی حاصل کرنے کے لئے اپنے کام اتنی واقفیت ہونی چاہئے جتنی کو دسنے کو تاریخ الحیوان میں تھی۔

تجارتی علم کے دو حصہ کئے جا سکتے ہیں۔ ایک تو وہ علم جو مطالعہ سے حاصل ہوتا ہے۔ دوسرا جو تجربہ سے حاصل ہوتا ہے۔ البتہ اس امر کا فیصلہ کرنا کسیقدر مشکل ہے کہ کاروباری آدمی کو تجارتی کتب کا مطالعہ زیادہ مفید ہوتا ہے۔ یا تجربہ۔ میرے خیال میں تجربہ زیادہ کام آتا ہے۔ لیکن علم اور تجربہ دونو ہونے مفید ہیں۔ اور تاجر کی کامیابی میں دونوں کا وجود یکساں مبارک ہے۔

کاروباری علم کی تعریف یہ ہے کہ "جب کوئی کام سامنے ہو تو اسکی نسبت معلوم کرلیں کہ اس کا نتیجہ کیا ہوگا۔ اور جب کوئی کام ہو چکے تو تبلا سکیں کہ اس کے بعد کیا ہونا لازم ہے" مشاہدہ۔ تعلیم اور مطالعہ۔ تین طریق ہیں جن سے کسی پیشے کا علم حاصل ہوتا ہے اور علم کے ساتھ تجربہ میں بھی ترقی ہوتی جاتی ہے۔ پہلے دو ذریعوں سے صرف واقعات معلوم ہونگے اور تیسرے ذریعہ یعنی مطالعہ سے واقعات اور اصول دونو۔ کاروبار کے ماہر کو بہت کچھ اپنی عقل اور دوراندیشی پر بھروسہ کرنا پڑتا ہے اس لئے اس کو ہر وقت ہوشیار رہنا چاہیے کہ تجارت کے پرخطر اور پیچدار راستہ سے جہاں سینکڑوں قافلے لٹ گئے لاکھوں گمراہ ہو گئے ہم کس طرح منزل مقصود تک پہنچ سکتے ہیں۔ اسکو علم تجارت کی کتابیں بھی زیر مطالعہ رکھنی چاہئیں۔ کیونکہ ان میں اکثر لوگوں کے تجربات کا خلاصہ درج ہوتا ہے۔ جو اس سڑک پر سفر کر چکے ہوتے ہیں۔ اور وہ اُن خطرات سے آگاہ کرتے ہیں جو اکثر اس راہ میں پیش آیا کرتے ہیں۔ اور نفع کی جانب رہنمائی کرتے ہیں۔ کہ خاطرخواہ کامیابی حاصل کرنے کے لئے اس راہ پر چلو۔

خوش اخلاقی

تاجر کے لئے خوش اخلاقی ازحد ضروری چیز ہے۔ بیکن ایک جگہ لکھتا ہے کہ "میرے مربی یعنی ارل آف بیکن نے مجھے ایک جائداد مرحمت فرمائی۔ مگر اس عطیہ کے عطا کرنے کا طریق عطیہ سے زیادہ پسندیدہ اور مرغوب تھا" اس سے معلوم ہوتا ہے

کہ ہمارے کام کرنے کے طریقہ میں اثر ہوتا ہے۔ اور کسی کام کی قیمت میں اس کام کی نوعیت کیطرح طرز عمل کو بھی ایک حد تک دخل ہے۔ اس امر سے کوئی شخص انکار نہیں کرسکتا کہ تاجر کو اپنے کام میں خوش اخلاقی سے ضرور مدد لینی چاہئے۔ کیا آپ روزمرّہ اس امر کو ملاحظہ نہیں فرماتے کہ بدزبان دوکانداروں کا اکثر گاہکوں سے جھگڑا ہوتا رہتا ہے۔ اور ایک دفعہ جس خریدار کا اُن سے واسطہ پڑتا ہے وہ دوبارہ انکی دوکان کا رُخ نہیں کرتا۔ تاجر کو متواضع اور شیریں زبان ہونا نہایت ضروریات سے ہے۔ مثال کے طور پر یہودیوں کو دیکھ لو کہ دنیا میں کوئی قوم تجارت اور دولتمندی میں ان کا مقابلہ نہیں کرسکتی۔ اور ساتھ ہی خوش اخلاقی اور شیریں زبانی میں بھی یہ قوم درجہ امتیاز رکھتی ہے۔ جہاں تک تحقیق کیا گیا ہے ان کی تجارت کو شیریں زبانی سے بہت فروغ ہوتا ہے۔ تاجر کو خوش اخلاق ہونیکے ساتھ متحمل اور بردبار بھی ہونا چاہئے انگلینڈ کا ایک مشہور مصنف یہودیوں کی نسبت یوں رقمطراز ہے "روئے زمین پر صرف ایک یہودی قوم ہی ایسی ہے کہ اگر کسی یہودی سے پوچھا جائے کہ تمہارا ملک اور وطن کونسا ہے۔ تو وہ کوئی جواب نہ دیسکیگا اور خاموش ہوجائیگا۔ مگر ایک آوارہ گرد اور خانہ بدوش قوم کا دیگر قوموں سے جو اپنا ملک اور وطن رکھتی ہیں دولت اور تجارت میں بازی لیجانا ضرور کوئی راز کی بات ہے۔ بیشک اگر یہ راز ایسا نہیں جو معلوم نہ ہوسکے اگر تم معلوم کرنا چاہتے ہو تو صرف اتنا جاننا کافی ہے۔ کہ یہودی لوگ بڑے خلیق ہوتے ہیں۔ ان کا خلق ہی دولتمندی کا راز ہے۔"

خوش اخلاقی سے بہتر کوئی سرمایہ تم تجارت میں نہیں لگا سکتے۔ اگر تم گاہکوں کو اپنا مستقل خریدار بنانا چاہتے ہو تو ان سے نہایت خلق اور تواضع کیساتھ پیش آؤ۔ اگر تم بدمزاج ہوگے تو تمہارا مال دوکان میں جوں کا توں رکھا رہیگا۔ نہ سنہری بورڈ کام آئیگا نہ چمکدار و دلفریب اشتہار۔ بدخلق اور گراں فروش دوکاندار سے ہمیشہ گاہک پرہیز کرتے ہیں۔ کیونکہ کوئی شریف آدمی اس بات کو گوارا نہ کریگا کہ ایک تو روپیہ دے اور دوسرے گدھوں کی دولتیاں کھائے۔" مسٹر بارنم اپنی کتاب "دولت کمانیکے فن" میں لکھتے کہ ایک مرتبہ میرے عجائب گاہ کے ایک ملازم نے مجھ سے کہا کہ میں اس شخص کی جو اسوقت عجائب خانہ کے لیکچر روم میں سے باہر نکلنے پر خوب مرمت کرونگا۔ میں نے کہا اچھا کیوں؟

اس نے تمہارا کیا قصور کیا ہے؟" اُس نے کہا "ایک مرتبہ اس نے مجھے بلا وجہ بدمعاش کہا تھا۔
میں نے اس کو سمجھایا کہ تمھیں مارپیٹ کے ذریعہ اپنی شرافت کا یقین دلانیکی ضرورت نہیں
ہے۔ تمہارے فساد کرنے میں میرا نقصان ہوگا ایک تو وہ کبھی پھر اس عجائب خانہ کا
رخ نہ کریگا دوسرے اپنے دوستوں کو منع کریگا کہ یہاں جانیکی بجائے کسی دوسری تفریح
کی جگہ چلنا بہتر ہے۔ اس سے تم خیال کرسکتے ہو کہ تمہارے لڑنے میں ہمارا کتنا نقصان
ہے۔ اس نے کہا۔ مگر میں کیا کروں اس نے میری سخت توہین کی ہے۔ میں نے کہا بھئی
اسوقت تو ہمیں روپیہ کا کرنا چاہئے کیونکہ موجودہ حالت میں وہ روپیہ دینیوالا ہے اور
ہم لینے والے۔ لہذا اس کی سخت کلامی پر ہمیں خاموش رہنا چاہئے۔ اگر وہ عجائب گاہ
کا مالک اور تم اس کے گاہک ہوتے تو تمہاری شکایت بجا تھی۔ اسپر میرا ملازم ہنسکر
بولا کہ بیشک فروغ تجارت کے لئے یہ نہایت اچھی پالیسی ہے۔ لیکن اگر اسی طرح آپکے
فائدہ کی خاطر مجھے لوگوں کی سخت کلامی برداشت کرنی پڑیگی تو اس کے معاوضہ میں میری تنخواہ
بھی بڑھانی چاہئے۔

حاصل کلام یہ کہ تجارت میں شیریں زبانی اور خوش اخلاقی کو بہت کچھ دخل ہے۔
تم متواضع اور نرم زبان ہو۔ اور کفایت شعاری کو کسیوقت ہاتھ سے نہ دو۔

کفایت شعاری

کفایت شعاری بنفسہ بہت اچھی چیز ہے۔ اس کے متعلق ایک دلچسپ حکایت
یہاں درج کیجاتی ہے۔ جس سے امید ہے کہ ناظرین ضرور مستفید ہونگے۔ وہ یہ ہے کہ
ایک نوجوان نہایت زرق برق کپڑے پہنکر ایک ساہوکار کے پاس گیا اور اس سے
کہا کہ تم میری اسوقت کچھ روپیہ سے امداد کردو۔ میں تجارت کرونگا۔ ساہوکار
دیکھکر پوچھا کہ کیا تم شراب پیتے ہو۔

نوجوان "جی ہاں"

ساہوکار "اچھا جاؤ۔ پہلے شراب چھوڑ دو۔ پھر ایک سال بعد میرے پاس آؤ۔"

نوجوان چلا گیا۔ اور سال بھر گذرنے کے بعد پھر اس ساہوکار کے پاس پہنچا۔

اور روپیہ طلب کیا۔ ساہوکار نے پوچھا تم نے شراب چھوڑ دی۔ نوجوان نے کہا جی ہاں"
ساہوکار" کیا تم تمباکو بھی پیتے ہو؟"
نوجوان" ہاں جناب اس کا بھی عادی ہوں"
ساہوکار" تو اس کو بھی پینا چھوڑ دو۔ اور سال بھر بعد میرے پاس آؤ"
نوجوان پھر چلا گیا۔ اور سال بھر گذرنے کے بعد ساہوکار سے پھر روپیہ کی امداد کا خواہاں ہوا۔ ساہوکار نے کہا۔ "تمھیں اچھی پوشاک پہننے کا بھی شوق معلوم ہوتا ہے اس کو بھی ترک کر دو۔ اور سال بھر بعد میرے پاس آؤ"

لیکن وہ نوجوان پھر ساہوکار کے پاس نہ گیا۔ اس کے دوستوں نے جو اس راز سے واقف تھے نوجوان سے پوچھا کہ اب تم اس ساہوکار کے پاس کیوں نہیں جاتے۔ نوجوان نے کہا اس لئے کہ میں جانتا ہوں جو کچھ وہ اب مجھ سے کہیگا۔ یہی کہیگا کہ اگر تم نے اب تک میری باتوں پر عمل کیا ہے۔ تو ضرور تمہارے پاس اتنا روپیہ جمع ہو گیا ہوگا۔ جس سے کاروبار چلا سکو۔ اور یہ سچ ہے۔ اس اثناء میں مینے کفایت شعاری کی بدولت اتنا سرمایہ جمع کر لیا ہے کہ کوئی کام شروع کر سکوں۔

یہ قصہ سچا ہو یا جھوٹا اس سے ہمیں بحث نہیں۔ لیکن جو کچھ سبق اس سے حاصل ہوتا ہے۔ وہ نہایت مفید ہے۔ یعنی دولت مندی کا راز کفایت شعاری میں پنہاں ہے۔ ایک شخص دن بھر کی محنت کے بعد دو روپیہ کماتا ہے اور شام کو دونوں خرچ کر دیتا ہے۔ بچاتا کچھ نہیں۔ دوسرا شخص ایک روپیہ روز کماتا ہے۔ مگر بارہ آنے خرچ کرتا اور چار آنے بچاتا ہے۔ تو بتاؤ ان دونوں میں کون زیادہ کماؤ اور دولتمند ہے۔ شاید تم کماؤ اور دولتمند پہلے شخص کو کہو۔ مگر یہ غلط ہے۔ کماؤ بیشک پہلا ہے۔ لیکن دولتمند بہر حال دوسرا ہے۔ کیونکہ وہ اپنی آمدنی میں سے کچھ نہ کچھ بہبود کیلئے بچا لیتا ہے۔ یہ کوئی خوبی کی بات نہیں کہ ایک شخص سو روپیہ ماہوار کماتا ہے اور کل خرچ کر دیتا ہے۔ پس انداز کچھ نہیں کرتا۔ اس سے بدرجہا بہتر وہ شخص ہے جو چالیس روپیہ ماہوار کماتا ہے۔ لیکن تیس خرچ کرتا ہے اور دس روپیہ بچا کر بنک میں جمع کرتا ہے۔ تاکہ ضرورت کے وقت کام آوے۔

محنت اگرچہ روپیہ ڈھالنے کی مشین ہے - لیکن اس ڈھلی ہوئی دولت کی حفاظت کفایت شعاری کرتی ہے - پس کفایت شعاری کا مرتبہ اس لحاظ سے محنت سے بڑھا ہوا ہے - ہر شخص جانتا ہے کہ قطرہ قطرہ جمع ہونے سے دریا بن جاتا ہے اور قطرہ قطرہ رسنے سے سمندر خالی ہو جاتا ہے - اسیطرح کوڑی کوڑی بچا کر رکھنے سے انسان دولتمند بنجاتا ہے اور خرچ کرنے سے خزانہ خالی ہو جاتا ہے - یہ ہر شخص جانتا ہے کہ جس خزانے کا محافظ شرابی ہو - وہ خزانہ محفوظ نہیں رہ سکتا - اسی طرح محنت سے کمائے ہوئے روپیہ کو کفایت کیساتھ صرف نہ کرنا اپنے خزانہ کا محافظ ایک شرابی کو بنانا ہے - جس کا انجام بربادی - تباہی اور افلاس ہے - یوں تو کفایت شعاری ہر شخص کے لئے یکساں ضروری ہے - مگر تاجر کیلئے سب سے زیادہ - ایسے ایسا شخص کبھی کامیاب ہوتے نہیں جو کفایت شعار نہو - تجارت میں ہر وقت زیادہ سے زیادہ روپیہ کی ضرورت رہتی ہے اور یہ کفایت شعاری کی بدولت ہی ممکن ہے - ناظرین کے دل پر کفایت شعاری کا نقش کرنیکے لئے مسٹر برک کا قصہ بیان کیا جاتا ہے - یہ شخص ایک روز ٹرمیوے پر بیٹھا جا رہا تھا کہ اتفاق سے اس کا وہاں ایک پرانا دوست بھی ملگیا - اور اس سے کہنے لگا کہ مجھے تمہاری زندگی میں ایک عجیب بات معلوم ہوتی ہے - کہ جس کام کو تم شروع کرتے ہو اس میں تمہیں ضرور کامیابی حاصل ہوتی ہے - اور میری حالت اس کے برعکس ہے - تم بڑے خوش قسمت شخص ہو - آخر تمہاری اس کامیابی اور دولتمندی کا راز کیا ہے ؟

مسٹر برک نے ایک بمہ داں شخص کیطرح ہنسکر کہا " میرا راز ! کیا تم یہ چاہتے ہو کہ میں اپنی دولتمندی کا راز تمکو مفت بتلا دوں - یہ نہیں ہو سکتا - اس کے بتلانیکی قیمت ایکروپیہ ہے - قیمت ادا کرو تو بتلا دونگا "

دوست " کیا آپ مذاق کرتے ہیں ؟"

برک " نہیں میں مذاق نہیں کرتا - اگر تم میری دولتمندی کا راز دریافت کرنا چاہتے ہو - تو اسکی قیمت ادا کردو "

اسپر دوست نے مسٹر برک کو ایک روپیہ نکالکر دیا - جو فوراً اس نے جیب میں داخل کیا - اور کہنے لگا یہی میری دولتمندی کا راز ہے - کہ جب تک میں ایکروپیہ کماؤں

اسوقت تک ایک آنہ خرچ نہیں کرتا۔"

میں اپنے ناظرین کو یہ صلاح تو نہیں دیتا کہ آپ بھی مسٹر برک کیطرح دوستوں کی جیبوں سے روپیہ نکالکر اپنی جیبیں پُر کریں۔ مگر اتنا ضرور کہتا ہوں کہ ہر امر میں کفایت شعاری کو ضرور ملحوظ رکھیں۔ اس میں شک نہیں کہ برک نے جو اپنے دوست کو ایک روپیہ کے عیوض دولت جمع کرنے کا راز بتایا۔ وہ روپیہ کی قیمت سے کہیں زیادہ ہے۔ لیکن دوستوں کیساتھ ایسا برتاؤ کرنا شرافت کے خلاف ہے۔

شاید کوئی شخص کہے کہ کفایت شعاری کی خوبیوں سے ہر شخص آگاہ ہے۔ مسٹر برک نے اپنے دوست کو کیا ہی بات بتلائی۔ لیکن میں کہتا ہوں جب تک مسٹر برک کی طرح اس خیال کو عملی صورت نہ دیں یعنی "ایک روپیہ کمائے بغیر ایک پیسہ خرچ نہ کریں" تو کفایت شعاری کی خوبیوں سے ہم بالکل ناواقف ہیں۔ ڈکنس کے مشہور فسانوں میں ایک شخص اس بات کو نہایت خوبی کیساتھ بیان کرتا ہے۔ جبکہ وہ کہتا ہے "دنیا میں سب سے زیادہ بدقسمت وہ شخص ہے جو بیس روپیہ ماہوار کی آمدنی ہونے پر سوا بیس یا ساڑھے بیس روپیہ خرچ کر دیتا ہے۔ اور خوش قسمت وہ شخص ہے جو بیس روپیہ کماتا اور انیس روپیہ خرچ کرتا ہے"

اکثر ناظرین کہہ اٹھینگے کہ یہ بات تو ہم پہلے ہی جانتے ہیں کہ کفایت شعاری ہی دولت ہے۔ مگر میں یہ بات ذہن نشین کرنا چاہتا ہوں کہ صرف آپ کا جاننا ہی کافی نہیں بلکہ اس پر عمل بھی کیجئے۔ کاروبار میں جسقدر ناکامیاں ظہور میں آتی ہیں ان میں زیادہ تر عدم کفایت کی بدولت ہوتی ہیں۔ مسٹر بارنم کفایت شعاری کی دو قسمیں بتاتے ہیں۔ ایک سچی کفایت شعاری دوسری جھوٹی۔ وہ کہتے ہیں کہ سچی کفایت شعاری سے بہت کم لوگ آگاہ ہیں۔ بعض لوگ کہا کرتے ہیں کہ "اگرچہ میری اور میرے ہمسایہ کی آمدنی برابر ہے۔ لیکن وہ سال میں کچھ نہ کچھ بچا لیتا ہے اور میں کچھ نہ کچھ مقروض ہو جاتا ہوں۔ حالانکہ میں فضول خرچ نہیں ہوں اور کفایت شعاری کو بخوبی سمجھتا ہوں مگر پھر نہ معلوم میرے پاس کیوں نہیں بچتا۔ اور میرا ہمسایہ کیونکر بچا لیتا ہے۔" اس کا خیال ہے کہ وہ کفایت شعار ہے مگر درحقیقت وہ کفایت شعار نہیں ہے ورنہ اس کے کیا معنے کہ اس کا ہمسایہ تو جمع کرے اور وہ جمع نہ کر سکے۔ سچی کفایت شعاری اس کا

نام نہیں ہے کہ چراغ نہ جلاؤ۔ سقے دھوبی کے حساب میں سے چار پیسہ بچا لو۔
یا میلے کچیلے کپڑے آپ دھو لو۔ یہ تو کمینہ پن ہے۔ جو لوگ اس ترکیب سے دو چار
مد پیسہ بچا بھی لیتے ہیں اور دل میں کہتے ہیں کہ ہم ایسے عقلمند ہیں کہ چار آنے کی جگہ
ایک آنہ خرچ کرتے ہیں۔ اس کے ساتھ ہی وہ دوسرے موقعوں پر ایسے بیدھڑک ہو کر
خرچ کرتے ہیں کہ سب کسر نکل جاتی ہے۔ ان کا خیال ہوتا ہے کہ ہم نے دھوبی کے
حساب سے جو چار پیسے بچائے تھے وہ اگر اس مد میں خرچ ہو گئے تو ہماری گرہ
سے کیا گیا۔ یہ جھوٹی کفایت شعاری ہے۔ اور یہ معمولی آدمیوں کے علاوہ اکثر
کاروباری آدمیوں بھی جا موثر ہوتی ہے۔ بعض لوگوں کو دیکھا گیا ہے کہ تمام لفافے
اور ردی کاغذ جمع کر لیتے ہیں۔ اور ضرورت کے وقت انہی پر لکھتے ہیں۔ اور کاغذ کا
نیا تختہ کبھی استعمال کرنے پر رضامند نہیں ہوتے۔ یہ صحیح ہے کہ اس ترکیب سے وہ
سال بھر میں دس پانچ روپے کی کفایت کر لیتے ہیں۔ مگر یہ نہیں سمجھتے کہ ان کاغذوں
کی کفایت کیساتھ ان کا وقت کتنا صرف ہوتا ہے۔ غرض عزیز وقت کے ضایع
ہونے کا کچھ خیال نہیں مگر کاغذوں میں کفایت ضرور رہے۔ ان لوگوں کی حالت ڈاکٹر
فریکلن کے قول سے منطبق ہوتی ہے۔ جو کہتا ہے کہ "بچالے تو پیسے کے چھوٹے
سوراخ کی راہ سے ہیں اور لٹنڈھاتے بڑے سوراخ کی راہ سے ہیں" ایسے شخص
کی حالت بعینہ اس شخص کی سی ہے جو اپنے کتے کے کھانے کے لیے صرف ایک پیسہ
کی مچھلی خریدے مگر اسے گھر لیجانے کے لیے جو اسپہ گاڑی کرایہ کرے۔ اسی کا نام
غلط کفایت شعاری ہے۔ اس قسم کی کفایت شعاری سے کوئی شخص دولتمند
نہیں ہو سکتا۔ سچی کفایت شعاری کا مطلب یہ ہے۔ کہ تم اپنا خرچ اپنی آمدنی
سے نہ بڑھنے دو۔ یعنی آمدنی ہمیشہ خرچ سے بڑی رہے۔ اگر ضرورت پڑے
تو کچھ دن نئے کپڑے نہ خریدو۔ پرانوں کی مرمت کر لو۔ سادہ کھانا کھاؤ۔ پھر
دیکھو تمہارے پاس کیوں نہیں جمع ہوتا۔ اس قسم کی کفایت شعاری کے لیے بیشک
کسیقدر نفس کشی کی ضرورت ہے۔ لیکن جب اس طریق پر کچھ دن عمل کرو گے تو معلوم
ہو جائیگا کہ دوراندیشی کیسا نفع بچانے میں خرچ کر دینے کی نسبت زیادہ خوشی ہے۔
اور حقیقی اطمینان اس صورت میں حاصل ہوتا ہے اور کسی طرح ممکن نہیں۔

تمکو لازم ہے کہ تجارت میں اپنی آمدنی کا خیال رکھو۔ اُس گریجوایٹ کی طرح
کہ جسکو اُس کے باپ نے پڑھانے لکھانے کے بعد جب اپنے کام میں لگایا تو وہ لوگوں کی
عبارت میں نکتہ چینی کا دھیان رکھتا فضولیات میں نہ پڑو۔ اس کا مختصر قصہ یہ ہے
کہ تاجر نے اپنے بیٹے کو اعلےٰ تعلیم دلائی۔ جب وہ بی۔ اے کی ڈگری حاصل کر چکا
تو سوداگر نے اُس کو کاروبار میں شریک کیا اور ڈاک کا انتظام اس کے سپرد کر دیا
نوجوان گریجوایٹ بڑی محنت اور جانفشانی سے اپنے مفوضہ کام کو سرانجام دیتا تھا
لیکن خط وکتابت میں عبارت آرائی اور انشا پردازی کا از حد خیال رکھتا۔ مگر
اُسے اس بات کا افسوس رہتا کہ اُس کا باپ اسکی لیاقت کی کبھی تعریف نہیں کرتا۔
آخر کار ایک دن گریجوایٹ نے ایک خط پڑھکر اپنے باپ سے کہا "حضرت قبلہ
اس خط کا لکھنے والا جس کا نام جونس ہے بالکل ہی جاہل معلوم ہوتا ہے۔ اس نے
قہوہ "کو ق" کی بجائے "ک" سے لکھا ہے"
سوداگر "اوہو! جونس ایسا بے خبر شخص ہے"
علم دوست لڑکا اس جواب سے آشفتہ ہو کر بولا "جناب تو کبھی ایسی غلطیوں
کی پرواہ نہیں کرتے"
سوداگر "بیشک۔ میں لوگوں کے خطوط میں غلطیاں تلاش کرنے کی بجائے یہ بات
توجہ سے دیکھتا ہوں کہ وہ روپیہ کب بھیجتا ہے۔ اور حساب کی بیباقی کی نسبت
کیا لکھتا ہے"

گویا تجربہ کار سوداگر کو ہر وقت یہ امر مدنظر رہتا ہے کہ روپیہ کہاں سے وصول
ہوتا ہے۔ اور کس کس کی طرف حساب چلتا ہے۔ وہ تحریری غلطیوں کو نہیں
دیکھتا۔ اسی طرح تم اپنے کام میں گریجوایٹ کی تقلید کرنے کی بجائے اس
کے باپ کی تقلید کرو۔

اصول کی پابندی

واقعات شاہد ہیں کہ بعض اوقات بالکل چھوٹی چھوٹی باتوں سے بہت بڑے نتائج

نکلتے ہیں۔ اور ایک ذرا سی بات سے شاندار کارخانہ کی کامیابی کی بنیاد پڑ جاتی ہے۔ جو لوگ غریبی اور گمنامی سے شہرت اور عزت کے بلند آسمان پر چڑھ گئے ہیں اگر وہ اپنی زندگی کے اس موقعہ کے سوچنے کی تکلیف گوارا کرینگے کہ جہاں سے ان کی حالت میں اتفاقی اور فوری تغیر واقع ہوا تھا تو جھٹ ایسی خفیف اور حقیر سی بات تک پہنچ جائینگے جو ان کے اس عروج کی بنیاد کا کام دیچکی ہے۔

ڈے مارٹن کے مشہور کارخانہ کی بنیاد اس طرح پڑی کہ ایک روز علی الصباح ایک معطل شدہ سپاہی حجام کی دوکان پر پہنچا۔ حجام گاہکوں کی حجامت بنانے میں مصروف تھا۔ سپاہی نے حجام سے امداد کی درخواست کی۔ اور بیان کیا کہ میں رخصت پر گھر آیا تھا۔ مگر مجھے یہاں زیادہ دن گذر گئے۔ اگر میں پیادہ پا جاتا ہوں تو ٹھیک وقت پر منزل مقصود تک نہ پہنچونگا۔ سواری کیلئے خرچ نہیں ہے۔ اگر آپ اسوقت مہربانی کر کے میری امداد کریں تو میں آج گاڑی پر سوار ہو سکونگا ورنہ دیر سے پہنچنے پر مجھے سخت سزا ملیگی۔ رحمدل حجام نے اس کا حال سنکر جیب سے ایک گنی نکالکر اسکو دی۔ بوڑھے سپاہی نے حیران ہو کر کہا "خدا آپ کو برکت دے میں اس احسان کا کیا عوض دیسکتا ہوں۔ میرے پاس دنیا میں کوئی چیز ایسی نہیں جو آپکی نذر کر سکوں۔ ہاں ایک کاغذ کا پرزہ اسوقت میری جیب میں پڑا ہے۔ شاید وہ آپ کے کسی کام آسکے۔ یہ کہکر اس نے اپنی جیب سے ایک میلا کچیلا ایک کاغذ کا پرزہ نکالا۔ اور حجام کے ہاتھ میں دیکر کہا " یہ ایک بوٹ کی سیاہی کا نسخہ ہے۔ اور میں نے بارہا افسروں سے اس نسخہ کی بدولت نصف نصف گنیاں انعام میں حاصل کی ہیں۔ اور اسکی بیسیوں بوتلیں فروخت کی ہیں۔ اس سے بہتر نسخہ سیاہی کا کسی کو معلوم نہیں ہے۔ اگر آپ تکلیف گوارا فرمائیں تو اس کے ذریعہ سے اس احسان و نوازش کا جو آپنے اس بوڑھے سپاہی کے حال زار پر کیا کچھ اجر پا سکتے ہیں "

وہی میلا کچیلا کاغذ کا پرزہ مشہور کارخانہ ڈے مارٹن کی سیاہی کا نسخہ تھا۔ اور وہ حجام مشہور و معروف مسٹر ڈے تھا۔ جس کا عظیم الشان کارخانہ بوجہ اپنی عظمت کے آج لنڈن کے عجائبات میں شمار ہوتا ہے۔ اور جس کا محل

ریجنٹ پارک میں امراء کے محلات سے بھی عظیم الشان ہے - یہ اس حکیم مطلق کی حکمت بالغہ کا ایک راز ہے کہ ہمکو اس بات کا علم نہیں دیا گیا کہ قسمت کی یاوری کا کونسا وقت ہے - تاکہ ہم اصول کی رسی کو مضبوط پکڑے رکھیں کہ جسکو زمانے کے تجربات نے ہمارے لیے تیار کیا ہے - اور جس کے وسیلے سے ہم خوش نصیبی کی ساعت کے انتظار میں ہر وقت مستعد رہیں کیونکہ اگر ہمکو اس بات کا علم دیا جاتا کہ فلاں وقت ہمارے نصیب جاگنے کا ہے - تو ہم کسیوقت ہوشیار نہ رہتے - اور نہ اصولوں کی پابندی میں ہمیں راحت ہوتی بلکہ مقررہ وقت پر ہم حصول مدعا کیلئے حسب موقع کوشش کر کے کامیاب ہو جایا کرتے

عملی نتائج پر غور کرتے ہوئے آپ کو بہت سی دلچسپ باتیں نظر آئینگی - تاجر کو بارہا اس کشمکش و پیچ میں پڑنا پڑتا ہے کہ خریدار سے کس موقعہ پر کتنا منافع لینا مناسب ہے - لیکن اس کے متعلق صرف اتنا کہنا کافی ہے کہ ارزاں میفروشی - بسیار میفروشی کے مقولہ پر عمل کرو -

شباب

جوانی میں انسان ہر ایک کام نہایت عمدگی سے کر سکتا ہے - اور کسی کام کے کرنے کے لیے شباب سے بہتر کوئی وقت نہیں ہے - جو لوگ نوجوانی میں کام شروع کر دیتے ہیں - ان کی زندگی میں ترقی کے بہت سے موقعے ان لوگوں کی بہ نسبت نکل آتے ہیں جو ڈھلتی ہوئی جوانی میں کام شروع کرتے ہیں - میرا خیال ہے کہ اگر کامیاب تاجروں کی فہرست بنائی جائے تو ان لوگوں کی تعداد نصف سے کہیں زیادہ ہو جائیگی - جنہوں نے عالم شباب میں تجارت شروع کی تھی - اگر ایک نوجوان ذہین - معاملہ فہم - اور محنتی ہے - اور تجارت کا شوق بھی رکھتا ہے - تو کوئی وجہ نہیں کہ تجارتی کام شروع کرنے میں وہ دریغ کرے - اب رہا یہ امر کہ انسان کس چیز کی تجارتیں جلد کامیاب ہوتا ہے - اس کا فیصلہ کرنا مشکل ہے - یہ بات تو ضروری ہے کہ ہر ایک پیشہ میں نفع کیساتھ نقصان بھی ہے اور کسی ایسی تجارت کا نام پیش کرنا جس میں شرطیہ اور یقینی منافع ہو ناممکن ہے - تاہم صرافی ایک ایسا پیشہ ہے - جس میں بہت کم ناکامی ہوتی ہے - اسکی غالباً وجہ یہ ہے کہ صرافی بغیر کافی روپیہ کے نہیں چل سکتی - اور کافی سرمایہ رکھنے والے اشخاص کی تعداد

تھوڑی ہے۔ اس لئے اس پیشہ میں مقابلہ کرنے والے لوگ بھی کم ہوتے ہیں۔ تو ضروری امر ہوا کہ کامیابی حاصل ہو۔ یا کم از کم تباہی اور بربادی سے بچا رہے۔

تجارت میں مقابلہ ایسی چیز ہے کہ ہوشیار تاجر جو فائدہ کثیر اٹھانا اور اپنے ہم پیشوں کو مات کرنا چاہتا ہے۔ کبھی اس سے روگردانی نہ کریگا۔ یوں تو دنیا کے ہر حصہ اور ہر چیز میں مقابلہ کا قانون نافذ ہے۔ اور سائنس کی رو سے معلوم ہوتا ہے کہ کل کائنات یعنی کل جاندار اور بیجان چیزوں میں رات دن مقابلہ ہو رہا ہے۔ ڈارون کا مقولہ ہے کہ اسی کی ہستی قایم رہ سکتی ہے جو مقابلہ میں دوسروں کو فنا کرنا اور اپنی حفاظت کرنی جانتا ہے غرض مقابلہ کا اصول عالمگیر اور ہر شئے پر حاوی ہے۔ مگر ان وسیع دائروں سے نکلکر دنیا میں انسانی زندگی کے دائرے میں آئیے۔ آپ پر روشن ہو جائیگا کہ دنیا میں سب سے زیادہ تیز اور سخت مقابلہ تجارت میں ہوتا ہے۔ سرکاری دفاتر میں بیشک ایک ملازم کو دوسرے ملازم پر ترقی اور ترجیح حاصل کرنے کے لئے جدّ وجہد کرنا پڑتا ہے۔ مگر اس مقابلہ اور جدوجہد کو تجارتی جدّ وجہد اور مقابلہ سے کیا نسبت۔ ایک تاجر دوسرے تاجر کے مقابلہ پر دفاتر کے ملازموں سے بدرجہا زیادہ جدّ وجہد کرتا ہے۔ تاجر کی زندگی مقابلہ اور جدوجہد کی ہوتی ہے۔ تجارت میں بعض ایسی شاخیں بھی ہیں۔ جہاں مقابلہ کی نسبتاً کم ضرورت پڑتی ہے۔ اور اس سے کم کام لیا جاتا ہے۔ مثلاً ایک چھوٹے موٹے گاؤں میں آٹا دال بیچنے والے دو چار دوکاندار ہیں۔ انکے بیچنے کی چیزوں کا ایک مقررہ بھاؤ ہے۔ دن بھر میں کوئی دوکاندار چار کا کوئی پانچ روپیہ کا سودا بیچ لیتا ہے جس سے اسکو اپنے کنبے کے گذارے کے لائق ٹکے بچ رہتے ہیں۔ مگر یہ بیوپار نہیں ہے اور نہ اس قسم کی غریبانہ دوکانداری کو تجارت کا روشن پہلو تصور کیا جا سکتا ہے۔ کسی بڑے شہر کی غلہ کی منڈی میں جاکر دیکھئے جہاں دم زدن میں ہزارہا روپیہ کا مال ادہر سے ادہر ہوتا ہے۔ اور گھڑی گھڑی میں نرخ گھٹتا اور بڑھتا ہے۔ وہاں آپ کو معلوم ہوگا کہ مقابلہ کیا چیز ہے۔ اور یہ کس درجہ تیز اور سخت ہو سکتا ہے۔ غرض جس پیشہ میں مقابلہ خفیف ہوگا۔ اس میں نفع بھی تھوڑا ہی ہوگا۔ آٹا دال بیچنے والے دوکاندار اگر مقابلہ کی سختیاں برداشت کرنے سے بچے رہتے ہیں۔ تو ان کے منافع کی مقدار بھی قلیل ہوتی ہے۔

کم حوصلہ اور آرام طلب بیوپاری کبھی اس بات کو پسند نہ کریگا کہ مقابلہ کی کشمکش میں پڑے۔ وہ سیدھے سبھاو چار پیسہ کمانے کو مقابلہ اور جدوجہد سے روپیہ کمانے پر ہزار درجہ ترجیح دیگا۔ لیکن ایک مستعد اور ہوشیار تاجر کبھی اس بات کو پسند نہ کریگا کہ مقابلہ میں اُسے زیادہ نفع ہوتا ہو تو اُسے چھوڑ دے۔ ہوشیار تاجر مقابلہ سے کبھی خوف نہیں کھاتا۔ بلکہ وہ مقابلہ کے میدان میں آنا اپنی کامیابی کا پہلا زینہ سمجھتا ہے اور خوش ہوتا ہے۔ اور واقعی مقابلہ ہی وہ شے ہے جس میں اچھے بُرے تاجر کا حال کھلتا اور اُسکی تجارتی قابلیت معلوم ہوتی ہے۔ حوصلہ مند بازی لیجاتے ہیں۔ اور کم حوصلہ رہجاتے ہیں۔

ایک مثل ہے کہ بڑی مچھلی چھوٹی مچھلی کو کھا جاتی ہے۔ یہ سچ ہے۔ اسی طرح بڑا سوداگر چھوٹے تاجر کو نگل جاتا ہے۔ آپنے اکثر سوداگروں کو دیوالہ نکالتے سُنا ہوگا۔ اور بعض کی نسبت سنا ہوگا کہ انھوں نے اتنے عرصہ میں اتنا روپیہ کما لیا۔ پہلا سوداگر جس نے دیوالہ نکالا ہے۔ کیا ہوا؟ اور دوسرے سوداگر کے پاس دولت کہاں سے آئی؟ صاف ظاہر ہے کہ ناکام سوداگروں کا روپیہ ان کے پاس سے نکلکر کامیاب تاجروں کی جیب میں آپڑا۔ یہ مقابلہ کا نتیجہ ہے۔ مقابلہ فلٹر کا کام دیتا ہے۔ روپیہ کو طرح دینا اور اُسے ناقابل ہاتھوں سے نکالکر قابل ہاتھوں میں پہنچاتا ہے۔ ناممکن ہے کہ کوئی تاجر مقابلہ کے اس فلٹرنگ فعل کو نظرانداز کر دے۔

جہاں تجارت کی گرم بازاری ہوگی۔ جہاں کاروبار بکثرت ہوتا ہوگا وہاں مقابلہ بھی نسبتاً زیادہ تیزی کے ساتھ ہوگا۔ یہی سبب ہے کہ ممالک یورپ امریکہ میں مقابلہ کا بازار خوب گرم رہتا ہے۔

تجارتی مقابلہ یوں تو تمام یورپ میں بکثرت ہوتا ہے۔ لیکن خاص امریکہ میں اسکی خوب گرم بازاری ہے۔ یہاں اس نے ایک نئی صورت اختیار کی ہے۔ جو شاید پہلے زمانے کے سوداگروں کے کبھی وہم و گمان میں بھی نہ گذری ہو۔ اور ہندوستانی تاجروں کے لئے بھی اس صورت کا جاننا لازمی ہے تاکہ اس سے مستفید ہونے کے موقع کو کبھی ہاتھ سے نہ دیں۔ وہ صورت یہ ہے کہ چند بڑے بڑے کامیاب سوداگر اپنی تجارت کو ایک جگہ اکٹھا کر لیتے ہیں۔ یعنی کچھ سوداگر آپس میں ملجاتے ہیں اور ایکا کر لیتے ہیں کہ

چھوٹے چھوٹے ادنےٰ درجہ کے تاجروں کو نقصان پہنچا کر ایک چیز کی تجارت کو اپنے ہاتھ میں لے لیں۔ اور معمولی حیثیت کے سوداگروں کو نقصان پہنچانے کی صورت یہ ہے کہ جس چیز کی وہ تجارت کرتے ہیں۔ دفعتاً اس کا بھاؤ گرا دیا جاتا ہے۔ اب اس ایکے اور اتفاق کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ جیسے ہی تاجروں کے بڑے گروہ نے نرخ گھٹایا۔ ویسے ہی باقی تاجروں کو بھی اسی بھاؤ پر فروخت کرنا پڑتا ہے۔ مثلاً فولاد کا نرخ نیویارک میں روپیہ چھ سیر ہے اور اس شہر کے چند بڑے بڑے تاجران فولاد نے ایکا کر کے دفعتاً فولاد کا بھاؤ سات سیر کر دیا۔ اب لازم ہے کہ دوسرے فولاد کے سوداگر بھی سات سیر کا فولاد بیچینگے ورنہ انکی بکری نہ ہوگی کیونکہ جب ایک جگہ سات سیر فولاد ملتا ہے۔ تو ان کے ہاں سے چھ سیر کون خریدیگا۔ سربرآوردہ گروہ کے ایکے کا نتیجہ ہے کہ نیویارک میں جو فولاد پہلے چھ سیر بکتا تھا۔ اب سات سیر بکنے لگتا ہے۔ گو اس بھاؤ میں سربرآوردہ گروہ کو بھی چنداں فائدہ نہیں۔ مگر اس کا اثر چھوٹے تاجروں پر بہت پڑتا ہے۔ اور وہ اس ارزانی سے گھبرا اٹھتے ہیں۔ مگر بیچارہ کیا جب ان کا مدمقابل "چار پانچ تاجروں کا گروہ" سات سیر فولاد بیچ رہا ہے تو مجبوراً ان بھی اسی نرخ بیچنا پڑیگا۔ خواہ نفع ہو یا نقصان۔ اب سنئیے وہی متفقہ گروہ اعلان کرتا ہے کہ فولاد کا بھاؤ سات سیر سے آٹھ سیر کیا گیا۔ چھوٹے دوکاندار اس اعلان کو نہایت حیرت اور پریشانی سے سنتے ہیں۔ اور ارادہ کر لیتے ہیں خواہ کچھ ہی ہو لیکن ہم آٹھ سیر کا فولاد نہ فروخت کرینگے۔ ادہر جب لوگوں کو تازہ نرخ کا علم ہوا تو وہ اس متفقہ گروہ کی نئی دوکان کی طرف رخ کرتے ہیں۔ جہاں روپیہ کا آٹھ سیر فولاد ملتا ہے۔ جو شخص دوکان پر آتا ہے اعلان کیمطابق آٹھ سیر فولاد دیا جاتا ہے۔ ارزانی کی وجہ سے سب لوگ اسی دوکان سے خریدنے لگتے ہیں۔ دوسری دوکانوں کی طرف کوئی بھولے سے بھی نہیں جاتا ہے۔ اب غریب دوکاندار یہ بھی گوارا نہیں کر سکتے کہ انکی مطلق بکری ہی نہ ہو۔ مگر کیا کیا جائے۔ گاہک تو ان کی دوکان پر جب ہی آئیگا۔ جب وہ آٹھ سیر فولاد فروخت کرینگے۔ کہ جو بازار کا بھاؤ ہے اب وہ بھی مجبور ہو کر آٹھ سیر فی روپیہ فولاد بیچنے کا قصد کرتے ہیں۔ پہلے سات سیر بیچنے میں اگر انہیں کچھ فائدہ نہ تھا تو اب آٹھ سیر فروخت کرنے میں انھیں الٹا نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ تجارتی اصول سے یہ بات نہایت ناقص ہے۔ کہ نقصان کے ساتھ مال فروخت کیا جائے۔ مگر مجبوری ہے۔ آخر کار یہ دوکاندار آٹھ سیر فولاد بیچنے لگتے ہو۔۔ اور

فولاد کا بازاری بھاؤ آٹھ سیر قایم ہو جاتا ہے۔ یہ نرخ چند روز تک مستقل رہتا ہے۔ کہ اتنے میں گروہ عظیم کی طرف سے نو سیر فی روپیہ فولاد کا اعلان ہوتا ہے۔ اس اعلان سے سب دوکاندار چیخ اُٹھتے ہیں۔ کیونکہ ان غریبوں کو تو گھر میں ہی سات سیر کا بہ مشکل پڑتا ہے۔ اب نو سیر کا فروخت کرنے میں صریحاً کتنا نقصان ہے۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ کم سرمایہ دار سوداگر گروہ عظیم کے مقابلہ میں جس نے ان کے تباہ کرنے کا مصمم ارادہ کر لیا ہے اور ساتھ میں اپنے نقصان کی بھی پرواہ نہیں کرتا، فولاد کی تجارت کو خیرباد کہدیتے ہیں۔ غرض منڈی خالی ہو جاتی ہے۔ اور فولاد کی تجارت اس متفقہ گروہ کے ہاتھ میں آجاتی ہے۔ جس نے غریب اور کم مایہ سوداگروں کو اس سے نکالدینے کا عہد کر لیا تھا۔ اور صرف اسی غرض سے یہ تجویز اختیار کی تھی۔ مگر جہاں تجارت ان کے ہاتھ میں آئی۔ انھوں نے دفعتاً فولاد کا نرخ چار سیر کر دیا۔ اب چونکہ ان کے مقابلہ میں کوئی دوکاندار نہیں ہے۔ اس لئے جس بھاؤ چاہتے ہیں بیچتے ہیں۔ اور خاطر خواہ فائدہ اُٹھاتے ہیں۔ امریکہ میں اس قسم کے اتحاد دراتیکے کو ٹرسٹ کہتے ہیں اور اس قسم کے ٹرسٹ اسوقت امریکہ میں بہت ہیں۔ چنانچہ امریکہ کے مشہور کروڑ پتی مسٹر مارگن نے متعدد ٹرسٹ بنا کر دنیا بھر کے جہازات کی تجارت اپنے ہاتھ میں لے لی ہے

اب آپ سمجھ سکتے ہیں کہ تجارت میں کسقدر سخت مقابلہ ہوتا ہے۔ اور یہ مقابلہ زندگی اور موت کا درجہ رکھتا ہے۔

اس کے بعد میں آپ کو راستبازی کی ہدایت کرونگا۔ سچائی دنیا میں بڑی بیش قیمت چیز ہے۔ راستبازی اور دیانتداری کے مقابلے میں ہیرے جواہرات بھی ہیچ ہیں۔ راستبازی سے انسان جلد کامیاب ہوتا ہے۔ غیر متدین آدمی زیادہ دن تک نہیں چھپا رہتا۔ جہاں لوگوں کو اس کی بد دیانتی کا حال معلوم ہوا۔ اس سے کوسوں دور رہنے لگتے ہیں۔ راستبازی اور بلند ہمتی کا دامن کبھی ہاتھ سے نہ دو۔ ناکامیوں کے مقابلہ سے گھبرا نہ جاؤ۔ تجارت میں تو بڑے بڑے اقبالمند آدمیوں کو بھی پیش آتی ہیں۔ مستقل المزاجی سے ان کا مقابلہ کرو گے تو ضرور کامیاب ہو جاؤ گے۔ میں نے گذشتہ اوراق میں پیشہ منتخب کرنے۔ دوکان کا موقعہ دیکھنے۔ قرض سے بچنے۔ باہمت رہنے محنت کرنے تجارتی علم حاصل کرنے۔ خوش اخلاق رہنے۔ کفایت شعار و مستعد رہنے

کے متعلق کچھ گوش گذار کیا ہے۔ امید ہے کہ یہ تمام باتیں بخوبی آپ کے ذہن نشین ہوگئی ہونگی۔ اور کاروبار میں ضرور ان کا خیال رکھینگے۔ اب میں انگلستان کے مشہور کروڑپتی مسٹر روتھشیلڈ کے نصائح جو انہوں نے تاجروں کے بارے میں فرمائے ہیں۔ استفادے کی غرض سے درج کرتا ہوں۔ تاجر کو چاہئے کہ مندرجہ ذیل امور اپنا اصول قرار دے لے۔

(۱) اپنے کاروبار کی ہر ایک بات کو لغور دیکھو۔

(۲) ہر کام میں مستعدی سے کام لو۔

(۳) خوب سوچو لیکن سوچنے کے بعد جو فیصلہ ہو وہ قطعی اور ناطق ہو۔

(۴) پیشقدمی اور جرأت کاروبار کا ضروری جزو قرار دو۔

(۵) صبر کیساتھ تکالیف کا مقابلہ کرو۔

(۶) اپنی عزت کو ایک پاک امانت سمجھو۔

(۷) راستبازی سے کبھی انحراف نہ کرو۔

(۸) قرض نہ لو۔ اگر ایسا ہو بھی جائے تو فوراً ادا کرنیکی کوشش کرو۔

(۹) شیخی اور تکبر نہ کرو۔ جو کچھ ہو اس سے بڑا ظاہر کرنے سے پرہیز کرو۔

(۱۰) شراب سے بچو۔

(۱۱) وقت کبھی ضائع نہ کرو۔

(۱۲) خوش اخلاق و متواضع بنو۔

(۱۳) خیالی پلاؤ پکانیکی عادت نہ ڈالو۔

(۱۴) ناکامی پر ہمت نہ ہار بیٹھو۔

چوتھی فصل

کلید تجارت

یہ امر تو آپ پر بخوبی روشن ہو گیا کہ تجارت باب دولت کی کنجی ہے۔ مگر تجارت کے دروازے کو کھولنے کے لئے بھی ایک اور کنجی کی ضرورت ہے۔ وہ کنجی کیا ہے؟ وہ اشتہار ہے۔ جس طرح تجارت باب دولت کو وا کرتی ہے۔ اسی طرح اشتہار شتہر کے لئے تجارت کا دروازہ کھولدیتا ہے۔ اشتہار کی بدولت تاجر جس قدر چاہے اپنی تجارت کو فروغ دلسکتا ہے۔ موجودہ زمانہ میں تجارت کے لئے اشتہار بازی ایسا ضروری جزو ہو گیا ہے کہ بغیر اس کے چارہ نہیں۔

میں نے اپنے ایک دوست اشتہاری حکیم سے انکی ایک دوا کی نسبت سوال کیا تھا کہ آپ کے اس نسخہ میں کونسا جز بیش قیمت ہے۔ میرے بے تکلف دوست نے کہا "اشتہار" یعنی ان کی دوا پر جو لاگت آتی ہے۔ اس میں زیادہ حصہ اشتہار کا ہے۔ پس جب ہندوستان میں جہاں تجارت ابھی بالکل ابتدائی حالت میں ہے۔ اشتہار بازی کا یہ عالم ہے۔ تو یورپ و امریکہ میں جہاں تجارت کی خوب گرم بازاری ہے اشتہار بازی کی کیا حالت ہوگی۔

اس میں شک نہیں کہ ہندوستان میں اشتہار دینے کا رواج ہو چلا ہے۔ اور اور یہاں کے لوگ بھی عجیب غریب قسم کے اشتہار تراشنے لگے ہیں۔ مگر ابھی یہاں اشتہار بازی نے کمال عروج حاصل نہیں کیا ہے۔ بعض لوگ اشتہار بازی کو پسندیدہ نظر سے نہیں دیکھتے۔ مگر یہ خیال تجارت پیشہ لوگوں کے طبقہ سے باہر ہے۔ میرے خیال میں جہانتک کاروبار کو اشتہار سے تعلق ہے وہ اس امر کا مقتضی ہے کہ اشتہار کی نسبت کہا جائے کہ فروغ تجارت کیلئے اشتہار سے بہتر کوئی تدبیر نہیں۔ یورپ کا

کوئی مشہور کارخانہ [illegible] ملیگا - جو اشتہار کے ذریعہ نہ مستفید ہوتا ہو - مغربی تاجروں میں ایک [illegible] اشتہار ہو چکا اس ترقی اور عروج کے زمانہ جو تاجر اپنی تجارت کے پورے طور پر کارخانے مشتہر نہیں کرسکتا وہ کامیابی کی دوڑ میں پیچھے رہ جائیگا - تم جب کسی واقفکار سے ترقی تجارت کی ترکیب پوچھو گے تو وہ اشتہار ہی بتلائے گا۔

یورپ و امریکہ میں آپ کہیں جائیں - اشتہار ہر جگہ موجود - اس سے چھٹکارا مشکل ہے - سٹیشن کی دیواریں اشتہارات سے ڈھپی ہوئی ہیں - گاڑی میں سوار ہو جیے - ٹریوے میں بیٹھیے - ریل پر سفر کیجیے - اشتہار سامنے لگا ہے - گلی کوچہ راستہ غرض کوئی جگہ ایسی نہ پاؤ گے جہاں اشتہار نظر نہ پڑے - اس اشتہار بازی کی کثرت کا نتیجہ یہ ہوا کہ اشتہار بنانے کی ایجنسیاں قایم ہو گئیں - اور سینکڑوں دوکانیں کھل گئیں - لنڈن کے بازاروں میں چلتے پھرتے صدہا سائن بورڈ اس قسم کے نظر پڑتے ہیں - جن پر لکھا ہوتا ہے "اشتہارات کی ایجنسی" یا "یہاں دنیا بھر کے اخبارات کے لیے اشتہار لیے جاتے ہیں" کہیں لکھا ہوتا ہے "ٹھیکہ داران اشتہار" ان دوکانوں کے مالک وہ لوگ ہیں جو اشتہار لکھنے اور اسکی نئی ترکیب سوچنے - تصاویر بنانے وغیرہ میں خوب ملکہ رکھتے ہیں - اور ہر قسم کی تجارت کیلیے بتلا سکتے ہیں - کہ کونسا طریقہ اشتہار اس کے لیے مفید ہوگا - کسیکو اخبارات میں کسیکو رسالجات میں اشتہار دینے کی صلاح دیتے ہیں کسی کے لیے ریلوے سٹیشن اور گاڑیوں پر اشتہار چسپاں کرانا مفید بتاتے ہیں - کسی کو بڑے بڑے نمایشی اشتہار تقسیم کرنیکا مشورہ دیتے ہیں - اور کسی کے لیے ان سب ذرایع سے فائدہ حاصل کرنا سود مند بتاتے ہیں - اور کہتے ہیں کہ ایک مرتبہ تو پانی کی طرح زر بہا دیجیے پھر دیکھیے کسقدر نفع حاصل ہوتا ہے - انہیں ہر طریق سے اشتہار دینے کے نرخ معلوم ہوتے ہیں - اور مختلف اخباروں اور رسالوں کی اشاعت کا حال ان کو معلوم رہتا ہے - اسی باعث سے یہ مشورہ دیسکتے ہیں کہ کون کون سے اخبار یا رسالے کارآمد ہونگے اور کس چیز کیلیے کونسا پرچہ موزوں ہوگا - ہر ایسے کارخانے میں دو تین شخص ایسے ہوتے ہیں کہ جو فن اشتہار نویسی میں کافی مہارت رکھتے ہیں - یہ وہ لوگ ہیں جنہوں نے اس فن کی باقاعدہ تعلیم حاصل کی ہے -

اشتہار بازی میں یہ بات قابل تعریف نہیں کہ لمبے چوڑے اشتہار ہوں اور جا بجا کاغذ سیاہ کیا جائے۔ اس قسم کے اشتہار تو صرف بیکار لوگ پڑھ سکتے ہیں۔ اشتہار جتنا مختصر اور پر مطلب ہو اتنا اچھا۔ اس کے چند لفظ نظر میں کھب جائیں۔ اور جو دیکھے بے اختیار پڑھنے کو دل چاہے۔ مختصر اشتہار دل پر بہت اثر رکھتے ہیں۔ اشتہار کی سرخی ایسے الفاظ میں ہونی چاہیئے کہ باقی حصہ اشتہار کے پڑھنے پر طبیعت کو مجبور کر دے۔ اور ناظر کی توجہ کو اپنی طرف کھینچ لے۔ غرض اشتہار کا ہر لفظ آنکھوں کی راہ دل میں اُتر جائے۔ اور پڑھنے والے کے دل میں ایک مرتبہ کو تو اس شے کی خریداری کا شوق پیدا ہو جائے۔ یا کم از کم نمونہ تو منگا کر دیکھے۔

یورپ والے اشتہارات میں تصویر سے بہت مدد لیتے ہیں۔ اور اُن کا خیال صحیح بھی ہے۔ کیونکہ تصویر نظر کے کھینچنے میں الفاظ سے زیادہ زبردست آلہ ہے۔ اور دلکش یا تعجب خیز تصویر کیساتھ چیدہ اور دلنشین الفاظ کی قوت بھی شامل کر دیجائے تو طبیعت خود بخود کھینچ آئیگی۔ اور مشتہرہ چیز کی خریداری پر انسان کو مائل کر دیگی۔

اشتہار بمنزلہ ایک تخم کے ہے جو شور زمین ثمر نہیں لا سکتا۔ یہ اسوقت بالکل بے اثر اور بے سود ثابت ہوتا ہے۔ جبکہ اسے غیر مناسب ہاتھوں میں بھیجا یا جاوے آپ اُسوقت فائدے کی امید نہ رکھیں جبکہ چیز عوام میں فروخت ہونیکی ہے۔ اور اشتہار ایسے اخبار میں شایع ہو رہا ہے۔ جسکے زیادہ ناظرین امراء ہیں۔ یا چیز اُمراء کے مذاق کی اور اشتہار تقسیم ہو رہا ہے کسی ایسے پرچے میں جسکے زیادہ ناظرین کم حیثیت اور معمولی لوگ ہیں۔ یہ کیسی بڑی غلطی ہے کہ کامیابی کیلئے جو مناسب تدبیریں ہیں اُن پر تو عمل نہ ہو۔ اور کامیابی کی توقع رکھی جائے۔ اور جب وہ مُنہ نہ دکھائے تو اشتہار کی شکایت ہو۔ علاوہ ازیں بعض چیزیں ایسی بھی ہیں۔ جو خاص موسموں سے تعلق رکھتی ہیں۔ اور انکی نکاسی اسی موسم میں ہو سکتی ہے جس کے لئے وہ موزوں ہیں۔ مثلاً ایک پشمینہ کا سوداگر ہے کہ سال بھر تک تمام ہندوستان کے اخبارات میں اشتہار دیتا ہے اور جب گرمی کے موسم میں بمشکل ایک آدھ فرمایش پہنچتی ہے۔ تو اخبار اور اشتہار دونوں سے ناراض ہو جاتا ہے۔ حالانکہ اس کا نتیجہ یہی ہونا تھا۔ یہی اشتہار اگر صرف موسم سرما میں دیا جائے تو یقیناً زیادہ سود مند ہو گا۔

اشتہار کو نت نئے رنگ پر بدلنا اور نئی ترکیبوں سے مرتب کرنا لوگوں کی توجہ مائل کرنے کے لئے ضروری ہے۔ ہمیشہ ایک ڈھچر پر نہ چلو۔ اشتہار کو بار بار تبدیل کرتے رہو۔ تمہارا اشتہار وہ کام کرتا ہے۔ جو خیر خواہ سے خیر خواہ ملازم بھی نہیں کرسکتا۔ آپ خواب راحت میں پڑے سو رہے ہونگے اور وہ کسی نہ کسی کی نظر سے گذر کر اس شے کی خریداری پر مائل کریگا آپ سیر و تفریح میں مشغول ہیں لیکن آپ کا اشتہار آپ کے لئے خریدار بہم پہنچا رہا ہوگا۔ چاہئے آپ اپنے کام سے غافل ہو جائیں لیکن وہ نہیں ہوتا۔ گو ہندوستان میں ابھی اشتہار بازی کی ابتدا ہے۔ مگر یہاں بھی بعض بعض نئے ڈھنگ کے اشتہار نظر آتے ہیں۔ اور یورپ و امریکہ میں تو ایسے نرالے اور عجیب اشتہار ہوتے ہیں جنکی کوئی انتہا نہیں۔ ایک مرتبہ لندن کے ایک کتب فروش نے اپنے نو مطبوعہ ناول کی نکاسی کی عجیب ترکیب سوچی ایک اخبار میں اس کی طرف سے اشتہار شائع ہوا کہ:-

"میں ایک کروڑپتی نوجوان ہوں۔ میرا حسن میری دولت سے بڑھکر ہے۔ میرا علم میرے حسن کی طرح عالم افروز ہے۔ اور میرا چال چلن میرے علم کی طرح بے عیب ہے۔ میں [illegible] سالہ کنوارا جوان ہوں اور ایک ایسی لڑکی سے شادی کرنا چاہتا ہوں۔ جو اوصاف واطوار میں فلاں ناول کی ہیروئن سے ملتی ہو۔"

اس اشتہار کا شائع ہونا تھا کہ اعلیٰ سوسائٹی میں ایک ہل چل مچگئی۔ ہر ایک شادی کے قابل لڑکی نے شادی کے ارادے سے ایک ایک جلد ناول کی اس کتب فروش سے منگالی۔ اور انجام یہ ہوا کہ تمام ملک میں اس ناول کی شہرت پھیل گئی اور پہلا اڈیشن بہت جلد ختم ہوگیا۔ یہ کہنا فضول ہے کہ کتب فروش کو اس ترکیب سے کسقدر فائدہ پہنچا۔

ایسے ہی نیویارک کے ایک اخبار میں ایک مرتبہ یہ اشتہار شائع ہوا۔ "میں ایک بیس سالہ حسین لڑکی ہوں۔ میرا باپ ایک کروڑپتی شخص تھا جسکی موت ہوگئی ہے۔ میں اکیلی وارث ہوں اب میرا ارادہ شادی کرنے کا ہے۔ مگر خواستگار شادی فیشن ایبل۔ خوبصورت اور بانکا نوجوان ہونا چاہئے۔ مجھے اس کی پروا نہیں کہ وہ امیر ہو یا غریب۔ کیونکہ دولت میرے نزدیک کوئی چیز نہیں۔ لیکن ہاں خواستگار فیشن ایبل اور بانکا ہو۔ تمام درخواستیں بنام ہیوڈی معرفت ہیڈ [illegible] آنی چاہئیں۔"

اب کیا تھا اشتہار شائع ہوتے ہی درخواستوں کا پل ٹوٹ پڑا۔ [illegible]

سو خطوط کی ڈاک آنے لگی۔ ان میں چند ایک تو ایسے لوگوں کی درخواستیں تھیں۔ جو واقعی فیشن ایبل۔ خوبصورت۔ بانکے اور صاحب ثروت لوگ تھے۔ مگر زیادہ تر درخواست کنندے نادار اور مفلس لوگ تھے۔ جو لکھتے تھے "گو میں مالدار نہیں۔ مگر سوسائٹی میں اعلےٰ درجے کا فیشن ایبل اور بانکا جوشِ وضع جوان تصور کیا جاتا ہوں۔ اور سب لوگ میرے بانکپن پر رشک کرتے ہیں۔" غرضیکہ نیویارک کے تمام خشک بانکے حضرات کے خطوط "بیوٹی" کے پاس جمع ہو گئے۔ مگر بیوٹی درحقیقت کوئی نوجوان حسین کروڑپتی لڑکی نہ تھی۔ بلکہ وہ ایک درزی تھا جس نے نیویارک میں انگریزی دوکان کھولی تھی۔ اور جو شہر کے تمام خشک بانکے نوجوانوں کے نام معلوم کرنا چاہتا تھا۔ کہ کسی وقت ان کے جھانسے میں نہ آجائے۔ جب کبھی ان لوگوں میں سے جنھوں نے اس کے پاس بطور "ایک نادار فیشن ایبل نوجوان" کے شادی کی درخواست کی تھی۔ اس کی دوکان پر بیش قیمت لباس کا آرڈر دینے آتے یہ اُن کے خطوط ان کے سامنے پیش کر دیتا۔ اور اُن کو خفیف ہو کر دوکان سے جانا پڑتا۔ غرض اس ترکیب سے درزی ان کے فریب سے بچا۔

ایسی ہی ایک عجیب غریب ترکیب پیرس کے ایک مکھن فروش کو سوجھی تھی۔ اس نے اخبار میں اشتہار دینے کی بجائے یہ کام پھانسی کی رسّی سے لیا تھا۔ ان دنوں ایک شخص کو پھانسی لگنے کا حکم ہوا۔ مکھن فروش مجرم کے پاس گیا اور کہا کہ تیری جان مفت جاتی ہے اس کا مجھے افسوس ہے۔ لیکن اگر تو ایک کام کرے تو مفت نہ جائے۔ مجرم نے پوچھا وہ کونسا کام ہے۔ مکھن فروش نے کہا پھانسی پر چڑھنے کے وقت جو میں بتلاؤں وہ کہدینا۔ اس کے عوض میں تیرے پسماندوں کو دو سو روپیہ دیدونگا قیدی نے منظور کر لیا۔ مکھن فروش نے جو کچھ اسے کہلانا مقصود تھا بتلا دیا۔ پھانسی کا دن آپہنچا۔ اور ہزارہا آدمی اس افسوسناک نظارے کو دیکھنے کیلئے جمع ہو گئے۔ پھانسی پر چڑھتے وقت مجرم نے لوگوں کو مخاطب کر کے کہا۔ "صاحبان! افسوس کہ اس دنیا سے میں نامراد جاتا ہوں۔ مجھے پھانسی پر چڑھنے کا چنداں افسوس نہیں۔ مگر یہ منحوس (بے اولاد رہنے کا) دن مجھے دیکھنا نہ پڑتا اگر فلاں مکھن فروش کی دوکان کا مکھن کھایا کرتا۔" قیدی نے یہ لفظ کہے اور پھانسی کی رسّی نے ہمیشہ کے لئے اسکو خاموش کر دیا۔ مگر پیرس میں جو اثر ان الفاظ نے کیا وہ اس سے معلوم ہو سکتا ہے

کہ پیرس کا ہر شخص اس وہم میں اس مکھن فروش کی دوکان سے مکھن خریدنے لگا۔ اور اس واقعہ کی شہرت دور دور تک پھیل گئی۔ اور مکھن فروش کا کام خوب چمک نکلا۔ اس کے مکھن کی تمام ملک میں مانگ ہوگئی۔ گویا یہ کامیابی پھانسی کی رسی کی بدولت تھی۔

تھوڑا عرصہ ہوا ایک ایسی ہی دلچسپ خبر لنڈن کے اخبارات میں شایع ہوئی تھی کہ ایک نوجوان خوبصورت ڈیوک جو ابتک کنوارا ہے۔ کسی خوبصورت فیشن ایبل لیڈی سے شادی کرنا چاہتا ہے۔ مگر چونکہ اعلےٰ سوسائٹی میں اُسے ابتک کوئی دلخواہ لیڈی نہیں ملی۔ اس لئے اس نے فلاں درزی کی دوکان پر کام شروع کردیا ہے۔ کہ اگر ممکن ہو تو کوئی خوبصورت فیشن ایبل لیڈی پسند کرے۔

یہ دلچسپ خبر لنڈن کے ہر ایک اخبارنویس نے نقل کی۔ اور تمام شہر میں بہت جلد یہ خبر شیطان کی طرح مشہور ہوگئی۔ اب کیا تھا۔ اعلےٰ سوسائٹی کی فیشن ایبل لیڈیوں کی آمد و رفت کا ایک تانتا لگ گیا۔ مگر ڈیوک وغیرہ کوئی بھی نہ تھا۔ درزی نے دوکان چلانے کیلئے یہ کارروائی کی تھی۔ جس میں اُسے کامیابی نصیب ہوئی۔

امریکہ کے کروڑپتی مسٹر بارنم نے شہرت کے باب میں لکھا ہے کہ "امریکہ اور انگلستان میں جہاں عموماً ہر شخص پڑھا لکھا ہے۔ اور بہت سے اخبارات کی اشاعت دو ہزار سے پانچ لاکھ تک ہے۔ اگر عوام کے کانوں تک پہنچنے کے لئے اشتہار جیسے گراں بہا ذریعہ سے فائدہ نہ اُٹھایا جائے۔ تو اس سے زیادہ کیا بدقسمتی ہوگی۔ اخبارات کو گھروں میں صاحب خانہ سے لیکر چھوٹے بچوں تک سب پڑھتے ہیں۔ اور اس طرح جب کہ تم اپنے کام میں مصروف ہو۔ تمہارا اشتہار سینکڑوں کی نگاہ سے گذر جاتا ہے۔ یہی نہیں بلکہ بہت سے اشخاص تمہارے اشتہار کو ایسے وقت میں بھی پڑھتے ہیں۔ جبکہ تم دنیا و مافیہا سے بےخبر خواب راحت کے لطف و مزے اُڑا رہے ہو۔"

مذکورہ بالا فقرات سے جس اشتہار کی اصلی قدر قیمت معلوم ہوتی ہے۔ کہ یہ کیسی بیش قیمت چیز ہے۔ مسٹر بارنم لکھتے ہیں کہ ایک دوکان کا عجیب و غریب سائن بورڈ میری نگاہ سے گذرا۔ جس کی ایک سمت موٹے حروف میں لکھا تھا کہ "دوسری طرف مت پڑھو" مگر میں اس کا دوسرا رُخ دیکھنے سے باز نہ رہ سکا۔ اور یہی حال اور شخصوں کا تھا۔ میں نے بعد میں سنا کہ سوداگر تدکور نے اس عجیب و غریب سائن بورڈ

اور اپنی خوش اخلاقی کے ذریعہ نہایت کامیابی حاصل کی۔

اسی طرح مسٹر موصوف ایک اور مشہور کلاہ ساز کی ذہانت کا قصہ سناتے ہیں جینن تھا۔ اس نے جینی لینڈ نامی خوش گلو عورت کے جلسہ موسیقی کا پہلا ٹکٹ سوا دو سو ڈالر کا نیلام میں خریدا۔ نیلامیے نے جب ایک دو تین کہہ کر بولی ختم کی۔ تو خریدار کا نام پوچھا۔ جواب ملا "جینن کلاہ ساز" قرب و جوار کے سینکڑوں عورت و مرد جمع تھے۔ ایک دوسرے نے حیرت سے پوچھا کہ جینن کلاہ ساز کون ہے۔ دوسرے روز تمام اخبارات میں اس نیلام کی کیفیت چھپ گئی۔ جن کو پچاس لاکھ سے لیکر کروڑ اشخاص تک نے پڑھا کہ جلسہ مذکور کے ٹکٹوں کی فروخت سے بیس ہزار ڈالر وصول ہوئے۔ اور پہلا ٹکٹ جینن کلاہ ساز نے سوا دو سو ڈالر کو خریدا۔ جن لاکھوں آدمیوں کی نظر سے یہ خبر گذری۔ ان میں سے ہر ایک نے اپنی ٹوپی کو اُتار کر دیکھا کہ یہ جینن کے کارخانہ کی ساخت تو نہیں ہے۔ قصبہ ایٹوا کے ڈاکخانے کے قریب لوگوں کے مجمع میں اتفاقاً ایک شخص کی ٹوپی جینن کی ساخت کی نکل آئی۔ گو وہ میلی اور پرانی تھی۔ مگر تاہم اس نے لوگوں کو اپنی خوش قسمتی پر مطلع کیا۔ گو وہ ٹوپی اس وقت چار پیسے کی بھی نہ تھی۔ مگر لوگوں نے بڑے شوق سے اسکو ہاتھوں ہاتھ لیا۔ ایک بولا تمہاری خوش قسمتی واقعی قابل رشک ہے۔ کیونکہ تم اصلی جینن کے کارخانے کی ٹوپی رکھتے ہو۔ دوسرا بولا اس کو استعمال کرنے کی بجائے۔ اگر آیندہ نسلوں کیلئے بطور ایک نایاب تحفے کے رکھ دو تو بہتر ہو۔ تیسرا جو اس ٹوپی کے مالک کو رشک کی نگاہوں سے دیکھ رہا تھا۔ بولا کہ اس کو نیلام کر دیجے۔ دیکھیں حاضرین میں سے کون شخص خریدتا ہے۔ ٹوپی کے مالک نے ایسا ہی کیا۔ اور ٹوپی نو ڈالر اور پچاس سنٹ کی فروخت ہو گئی۔

مسٹر جینن کو سوا دو سو ڈالر پر پہلا ٹکٹ خریدنے سے یہ فائدہ ہوا کہ اس سے پہلے جتنی ٹوپیاں اُسکی فروخت ہوتی تھیں۔ اب اس سے سو گنا زیادہ بکنے لگیں۔ اور ایک ہی سال میں اس کے کارخانے کا کچھ سے کچھ عالم ہو گیا۔ تمام ملک میں اسکی ٹوپیوں کی مانگ ہو گئی۔ اس نے بھی خریداروں کی قیمت کا پورا معاوضہ دیکر ان کو اپنا مستقل گاہک بنا لیا۔

مختصر یہ کہ کسی نہ کسی طریقہ سے لوگوں کی توجہ اپنے کاروبار کی طرف مائل کرو اور جس طرح ممکن ہو اس چیز کے مشتہر کرنے کی سعی کرو۔ یہ ضروری نہیں کہ اخبارات ہی

میں اشتہار دیا جائے - یا پرچہ اشتہار تقسیم کیا جائے - بلکہ اس کے علاوہ بھی بہت طریق سے شہرت حاصل ہو سکتی ہے - اگرچہ اشتہارات کو اخبارات کا بڑا بھاری توسل ہے - مگر بعض پیشے ایسے ہیں مثلاً ڈاکٹری وکالت وغیرہ کہ ان کو دیگر وسائل کیساتھ پبلک پر زیادہ عمدگی سے مشتہر کیا جا سکتا ہے - غرض یہ کہ کسی نہ کسی طریق سے لوگوں کو تمہارے پیشے کا علم ہونا ضروری ہے -

مسٹر بارنم اپنا ایک ذاتی تجربہ جو نہایت پر لطف ہے اس طرح بیان کرتے ہیں کہ ایک روز میں اپنے دفتر میں بیٹھا ہوا تھا کہ ایک قوی ہیکل اور ہٹے کٹے جوان نے آکر میرے ٹکٹ آفس میں خیرات مانگی - میں نے اس سے کہا تم محنت مشقت کر کے روٹی کیوں نہیں کھاتے ؟ وہ بولا کیا کروں مجھے کوئی کام ہی نہیں ملتا - اگر نصف ڈالر یومیہ پر بھی کوئی کام ملجائے - تو میں اسے قسمت غیر مترقبہ سمجھوں - اسپر میں نے اس کو ایک ڈالر کی چوتھائی دیکر کہا - کہ جاؤ پہلے تم اس کا کھانا کھا آؤ - پھر میں تمکو ایک نہایت آسان کام بتاؤنگا - اور ڈیڑھ ڈالر یومیہ اس کی اُجرت دیا کرونگا - وہ چلا گیا اور کوئی آدھ گھنٹے میں کھانا کھا کر واپس آگیا - تو میں نے معمولی پانچ اینٹیں اس کے ہاتھ میں دے کر کہا کہ ان میں سے ایک براڈوے اور ان سٹریٹ کے کونے پر دوسری میرے عجائب گاہ کے قریب - تیسری براڈوے اور ویسی سٹریٹ کے گوشے پر اور چوتھی اینٹ سینٹ پال گرجا کے بالمقابل پیدل چلنے والی سڑک پر رکھکر پانچویں اینٹ ہاتھ میں لئے ہوئے پہلی اینٹ کے پاس جاؤ - اور ہاتھ والی اینٹ سے تبدیل کر کے دوسری اینٹ کے مقام پر جاؤ - اور اسکو بھی ہاتھ والی اینٹ سے بدل کر تیسری اینٹ کے پاس پہنچو - غرض اسی طرح ہر ایک اینٹ کو ہاتھ کی اینٹ سے تبدیل کرتے رہو - مگر اس اثنا میں بالکل خاموش اور چپ چاپ رہو - کوئی لاکھ تم سے پوچھے ایک کا جواب نہ دو -

مزدور: لیکن اس خشت گردانی سے آپ کا مطلب کیا ہے ؟

میں: تمہیں اس کے دریافت کرنے کی ضرورت نہیں - تم کو اپنی مزدوری سے کام ہے - وہ لئے جاؤ - اور کام کئے جاؤ - مگر کسی سے بولو مت - نہ کسی کی طرف نظر اٹھا کر دیکھو - ہاں سینٹ پال گرجا کی گھڑی بجتے ہی - ہر گھنٹے پر ایک اینٹ ہاتھ میں لئے ہوئے اس عجائب گاہ میں آؤ اور ٹکٹ دکھلا کر اندر چلے جاؤ - اور کمال سنجیدگی متانت اور

وقار سے عجائب گاہ کے ہر ایک کمرے میں چکر لگا کر پھر باہر نکل آؤ اور اپنے کام میں مصروف ہو جاؤ۔"

مزدور نے ان ہدایتوں کو گوش ہوش سے سنکر اپنا کام سنبھالا۔ ابھی آدھ گھنٹہ بھی نہ گذرنے پایا تھا کہ کم از کم پانسو زن و مرد اسکی عجیب حرکات دیکھنے کے لئے جمع ہو گئے۔ مزدور کا فوجی انداز سے قدم تول تول کر رکھنا۔ اور اس کا جنوں کا سا متین و سنجیدہ چہرہ عوام کی توجہ کو اپنی طرف کھینچنے کیلئے جذب مقناطیسی کا اثر رکھتا تھا۔ اس پر اسرار کارروائی کی نسبت چاروں طرف سے اس کثرت کیساتھ سوالات کی بوچھاڑ ہوئی۔ کہ اگر کوئی دوسرا شخص ہوتا تو ضرور گھبرا جاتا۔ مگر مزدور حسب ہدایت خاموش اپنے کام میں مصروف رہا۔ اور کسی کی بات کا جواب نہ دیا۔ گویا وہ کسی کی آواز سنتا ہی نہیں۔ ایک گھنٹے بعد تمام راستہ تماشائیوں کی کثرت سے بھر گیا۔ جو اس راز سے آگاہ ہونا چاہتے تھے۔ مزدور گھنٹہ بجتے ہی حسب ہدایت عجائب گاہ میں داخل ہوا۔ اور پندرہ منٹ تک کمروں میں چکر کاٹ کر باہر نکل آیا۔ اور پھر خشت گردانی میں مشغول ہو گیا۔ مگر ہر گھنٹے کے بعد جب وہ عجائب گاہ میں داخل ہوتا تو کم و بیش دس بارہ آدمی اس کے پیچھے ٹکٹ خرید کر پہنچتے کہ دیکھیں اندر جا کر یہ کیا کرتا ہے کئی روز تک یہ تماشا جاری رہا۔ آخر ایک پولیس مین نے مجھ سے شکایت کی کہ گلی راستوں پر تماشائیوں کا جو مزدور کی حرکات دیکھنے کے لئے ٹھہر جاتے ہیں۔ اس قدر ہجوم ہو جاتا ہے کہ آنے جانے والوں کے لئے راستہ بند ہو جاتا ہے۔ اور اب یہ معاملہ اس قدر اہم ہو گیا ہے کہ آپ کو اس خشت گرداں مزدور کو اپنی ڈیوٹی سے واپس بلا لینا چاہئے۔ اس خفیف سے واقعہ سے لوگوں کو اسقدر دلچسپی ہوئی کہ جسکی انتہا نہیں۔ عوام میں میرے عجائب گاہ کا خوب چرچا ہوا۔ جو میرے فائدہ کا باعث تھا۔

غرض جس طرح ہو لوگوں کی توجہ اپنے کاروبار کی طرف مائل کرو۔ جو سوداگر یا دوکاندار گاہکوں کی تعمیل ارشاد خاطر خواہ کر سکتا ہے۔ اس کے لئے اپنی قابل فروخت اشیاء کا مشتہر کرنا نہایت ضروری اور سب سے پہلا فرض ہے۔ اگر تمہاری تجارت ایک ہی ضلع میں فروغ حاصل کر سکتی ہے تو تمکو چاہئے کہ اپنی چیز کے مفصل حالات

اس ضلع کے ہر ایک گھر تک پہنچاؤ۔ اور اگر تجارتی مال اس قسم کا ہے کہ اس کو تمام ملک یا صوبہ کے لوگ خرید سکتے ہیں۔ تو تمکو اسی قدر وسعت کیساتھ مشتہر کرنا چاہئے۔

یاد رہے کہ جب تک کامل شہرت کے لئے جو تجارت کا جز د لاینفک ہے پوری سرگرمی سے کام نہ لیا جائے۔ اسوقت تک تمہارا نفیس سے نفیس مال یونہی پڑا رہیگا۔ اور باقی ہر قسم کے اسباب نکمے ثابت ہونگے۔ ہاں اس امر کو وسعت کیساتھ مشتہر کرنے کا بھاری خرچ برداشت کرو کہ ہمارے ہاں اس قسم کا اس قدر اور ایسا بیش قیمت قابل دید اسباب ہے۔ اور فلاں فلاں وجوہ سے ہم اس کو ارزاں بیچ سکتے ہیں پھر دیکھو تمہارے مال کی مانگ کسقدر بڑھتی ہے۔ "ارزاں بفروش بسیار بفروش" پر عمل کرو۔ ہر شخص دوسروں کے مال پر تمہارے مال کو ترجیح دیگا۔

بعض لوگ جو کسی قدر تشہیر کی قدر و قیمت سے آگاہ ہیں۔ وہ اپنے اشتہارات وہ صرف اپنے ہی فریق کے اخبارات و رسالجات میں چھپواتے ہیں۔ اگر اس سے انکی یہ غرض ہے کہ صرف اسی فریق یا پیشہ کے لوگ ان کا اسباب خریدیں تو خیر۔ ورنہ اگر ان کی یہ غرض ہوتی ہے کہ ہر شخص ان کے مال کا خریدار ہو تو ان کا یہ محدود طریقہ اشتہار بالکل غیر مناسب ہے۔ بعض لوگ ایسے ہوتے ہیں جو اشتہارات میں مذاقیہ عبارت لکھتے ہیں اگر اس سے انکی یہ غرض ہوتی ہے کہ لوگ ہنسیں اور انکی عبارت آرائی کی داد دیں تو بیشک ان کا مدعا حاصل ہو جائیگا۔ لیکن اگر وہ تجارت کو فروغ دینا چاہتے ہیں۔ تو ان کا فرض ہے کہ اشتہارات میں تجارتی زبان استعمال کرے۔ متین اور سنجیدہ لوگوں کا کلام بھی شائستہ اور معقول ہوتا ہے۔ تمہارا اشتہار بھی صحیح اور معقول الفاظ میں ہونا چاہئے تاکہ تمہارے قول سے فعل تجارت پر بری جھلک نہ پڑے۔ اشتہار جتنا مختصر اور رمناسب الفاظ میں ہوگا اتنا ہی اچھا۔

آج کل وہ زمانہ ہے کہ کسی اخبار میں اشتہار ہو تو آج سے بیس برس پیشتر کی بہ نسبت پندرہ بیس گنا زیادہ لوگوں کے مطالعہ میں آئیگا۔ اور ساتھ ہی اشتہار کو ہم ایسی جگہ پر لگا سکتے ہیں جہاں لاکھوں آدمیوں کی نظر اس پر پڑے۔ پس جب تھوڑی سی لاگت پر کاروبار کو اسقدر وسعت حاصل ہو سکتی ہے۔ تو اس ذریعہ سے فائدہ نہ اٹھانا نہایت نادانی ہے۔

اس ترقی اور روشنی کے زمانہ میں اگر کوئی اشتہار بازی سے فائدہ نہ اٹھائے تو وہ اپنا نفع ہی کم نہیں کرتا بلکہ اپنے ہوشیار حریف کو زبردست بننے کا موقع دیتا ہے۔ اخبارات میں دو ایک مرتبہ اشتہار دینا زیادہ مفید نہیں بلکہ اس کو مسلسل اور متواتر شایع کراتے رہو۔ ایک فرانسیسی مضمون نگار نے لکھا تھا کہ اشتہار کی آٹھویں نویں اشاعت لوگوں کو خریداری پر مائل کرتی ہے۔ پہلی دو چار اشاعتوں پر تو کوئی دھیان بھی نہیں کرتا۔ اشتہار سے مراد عوام الناس کی آگاہی ہوتی ہے اور جب تم کامل آگاہی تک اس کو جاری نہ رکھ سکو گے تو جو لاگت تم نے پہلے لگائی ہے وہ سب رائیگاں جائیگی جسطرح کہ تھوڑی تعلیم خطرناک ہوتی ہے اسی طرح ایک دو دفعہ اشتہار دینا

تمام شد